Guide de référence pour les évaluations ex post des décisions des autorités de la concurrence

Avril 2016

OCDE

Les gouvernements s'intéressent de plus en plus à l'évaluation des effets de leurs politiques et à l'efficacité de leurs institutions publiques. Les autorités de la concurrence ne font pas exception.

Ce Guide de référence décrit en détail tous les problèmes liés aux évaluations ex post et contient de nombreux exemples et références. Il constitue une excellente ressource à la fois pour les autorités de la concurrence qui envisagent de se lancer dans les évaluations ex post et pour celles qui souhaitent améliorer la qualité de leurs évaluations.

Ce Guide complète le *Guide d'évaluation de l'impact des activités des autorités de la concurrence* (2014) et la *Fiche d'information sur la politique de la concurrence et ses effets macroéconomiques* (2014).

Pour plus d'informations sur les travaux de l'OCDE sur ce sujet, voir : http://oe.cd/J3

Ce Guide a été écrit par Cristiana Vitale et Silvia Carrieri avec le soutien de Pedro Gonzaga de la division de la Concurrence de l'OCDE. De précieux commentaires ont été fournis par de nombreuses autorités de la concurrence ainsi que par Steve Davies, Tomaso Duso, Amelia Fletcher, João Gata, Alberto Heimler, Daniel Hosken, Damien Neven, Peter Ormosi, et Pedro Pereira.

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Table des matières

INTRODUCTION 3

Pourquoi les évaluations ex post des décisions de mise en œuvre en matière de concurrence suscitent-elles autant d'intérêt ? 3
Le Guide de référence de l'OCDE 4

PARTIE I : QUE SONT DES ÉVALUATIONS *EX POST* DES DÉCISIONS DE MISE EN ŒUVRE ET POURQUOI RÉALISER CES ÉVALUATIONS ? 5

1. Qu'est-ce qu'une évaluation *ex post* ? 5
2. Pourquoi réaliser des évaluations *ex post* des décisions de mise en œuvre ? 6

PARTIE II : COMMENT RÉALISER L'ÉVALUATION *EX POST* D'UNE DÉCISION DE MISE EN ŒUVRE ? 17

Principales étapes d'une évaluation *ex post* 17
1. Sélection des décisions à évaluer 18
2. Choix de l'équipe d'évaluation 22
3. Identification du ou des scénarios contrefactuels appropriés 23
4. Sélection de la méthodologie 25
5. Définition des variables à étudier 28
6. Collecte de données et d'informations 30
7. Réalisation de l'analyse 35
8. Vérification de la robustesse des résultats 36
9. Identification des principaux enseignements 38

ANNEXE A ÉVALUATIONS *EX POST* DE L'EFFICACITÉ DES MESURES CORRECTIVES APPLIQUÉES AUX FUSIONS 41

ANNEXE B MÉTHODOLOGIES POUR LA QUANTIFICATION *EX POST*_DES EFFETS D'UNE DÉCISION DE MISE EN ŒUVRE 47

ANNEXE C LISTE D'ÉTUDES *EX POST* 81

BIBLIOGRAPHIE 90

ENCADRÉS

Encadré 1. Terminologie utilisée dans ce Guide 6
Encadré 2. Vérification de la validité d'anticipations spécifiques : l'approche de la Commission du commerce de Nouvelle-Zélande 9
Encadré 3. Examen des décisions de fusion dans l'UE : quelles leçons tirer des évaluations *ex post* ? (Ormosi 2015) 11
Encadré 4. Les décisions *ex ante* sont inévitablement probabilistes 14
Encadré 5. Ensemencement 16
Encadré 6. Évaluation *ex post* des décisions concernant les ententes 19
Encadré 7. Risque de partialité dans la sélection des décisions à évaluer 21
Encadré 8. Plaidoyer pour la réalisation d'un plus grand nombre d'études *ex post* par des conseillers extérieurs, y compris des universitaires 23
Encadré 9. Exemple d'une évaluation *ex post* en fonction de plusieurs scénarios contrefactuels 24
Encadré 10. Évaluation des effets à court et à long terme d'une fusion 33
Encadré 11. Enseignements tirés de l'évaluation *ex post* des fusions dans le secteur hospitalier aux États-Unis 39
Encadré A.1 Exemples d'évaluation *ex post* de mesures correctives 43
Encadré A.2 Exemples d'enseignements tirés de l'évaluation ex post de mesures correctives 45
Encadré B.1 Exemples fondés sur l'utilisation de méthodes comparatives simples 50
Encadré B.2. Exemples des marchés de référence 55
Encadré B.3 Exemple d'utilisation des simulations et des modèles structurels : le cas du secteur portugais de l'assurance non-vie 64
Encadré B.4 Exemples d'études *ex post* fondées sur des enquêtes 70
Encadré B.5 Exemples d'études d'événement 74

GRAPHIQUES

1. Rôle de l'évaluation *ex post* dans le processus de prise de décisions d'une CA 7
2. Description des étapes de l'évaluation des effets réels d'une décision de mise en œuvre 17
3. Estimateur des différences de différences 53

TABLEAUX

Tableau 1. Quelques exemples d'évaluations quantitatives de l'impact des fusions sur des variables indépendantes des prix 28
Tableau 2. Quelques exemples du lapse de temps nécessaire avant de pouvoir évaluer l'impact des gains d'efficience en cas de fusions 34
Tableau B.3. Méthodologies pouvant être appliquées à différents types de décisions 77
Tableau B.4. Avantages et inconvénients des différentes méthodologies 78

Guide de référence pour les évaluations *ex post* des décisions de mise en œuvre des autorités de la concurrence

Introduction

Le défi auquel les autorités de la concurrence sont confrontées en matière de mise en œuvre de leurs décisions est considérable. Alors que les informations et le temps dont elles disposent sont limités, elles doivent évaluer l'impact probable sur la concurrence de transformations souvent inédites affectant le fonctionnement des marchés. À titre d'exemple, l'analyse horizontale des fusions est nécessairement prospective. Les autorités de la concurrence sont légalement tenues de prédire les conséquences sur la concurrence d'un projet de fusion. Pour ce faire, elles combinent les meilleures informations existantes au moment de la transaction aux méthodologies élaborées au fil du temps pour anticiper les effets des fusions sur la concurrence. Une analyse ex post périodique des décisions de mise en œuvre constitue un outil qui peut aider les autorités à améliorer leurs décisions futures.

Une évaluation *ex post* est l'examen d'une décision de mise en œuvre afin de déterminer son impact sur le marché un certain temps après l'annonce de la décision. De nombreuses évaluations s'intéressent à l'impact de la décision sur les prix des biens et des services échangés sur le marché concerné, mais quelques-unes étudient aussi les modifications d'autres variables, comme la qualité, la diversité, l'innovation et l'entrée sur le marché. Certaines évaluations s'appuient sur des techniques économétriques pour établir le signe et quantifier l'ampleur des modifications, d'autres font appel à des méthodes qualitatives et cherchent uniquement à déterminer l'orientation de ces modifications. Dans un cas comme dans l'autre, les évaluations tentent de vérifier s'il existe un lien de cause à effet entre ces modifications et la décision de mise en œuvre.

Les études de ce type se sont multipliées ces dix dernières années. Les autorités sont plus nombreuses à en réaliser (ou à en avoir l'intention selon les ressources disponibles) et plusieurs d'entre elles en ont déjà effectué beaucoup. De plus en plus souvent, des universitaires participent également à ces travaux. Il est ressorti de discussions avec nombre d'autorités qu'il serait utile de faire le point sur l'expérience accumulée dans ce domaine et de l'organiser pour la rendre facilement accessible. C'est l'objectif que s'est fixé l'OCDE avec ce Guide, en proposant une introduction sur la question ainsi que de nombreuses références concernant les travaux réalisés jusqu'à présent dans ce domaine.

Pourquoi les évaluations ex post des décisions de mise en œuvre en matière de concurrence suscitent-elles autant d'intérêt ?

Tout d'abord, les autorités de la concurrence s'intéressent de plus en plus à l'impact de leurs activités sur les marchés et les consommateurs, tant pour justifier leur travail et leur budget vis-à-vis des parties prenantes que pour améliorer leur processus interne d'investigation et de décision. Dans de nombreux pays de l'OCDE, cette tendance générale influe sur les institutions, quel que soit leur domaine d'action publique, sans se limiter à celui de la mise en œuvre du droit de la concurrence.

Les évaluations *ex post* peuvent effectivement permettre de déterminer si une intervention (ou non-intervention) a atteint ses objectifs et, dans le cas contraire, les raisons de son échec. Elles aident par conséquent à mieux concevoir les futures interventions. Ce type d'évaluation peut couvrir l'ensemble de la décision (par exemple, vérifier si l'autorisation d'une fusion a été bien inspirée ou s'il aurait fallu la bloquer), ou bien se concentrer uniquement sur certains aspects la concernant, comme l'efficacité des mesures correctives imposées ou le caractère effectif ou non des évolutions anticipées sur le marché.

Les résultats de ces évaluations peuvent aussi aider les autorités à tester la validité et la précision des techniques de prédiction quantitatives utilisées dans l'analyse qui sous-tend la décision, et à améliorer la conception et l'utilisation de ces techniques. Ils peuvent aussi permettre de vérifier le bien-fondé des théories économiques sur lesquelles s'appuient les décisions, contribuant ainsi au développement et à l'amélioration de cette discipline.

Les évaluations publiées améliorent en outre la transparence des activités menées par les autorités de la concurrence et contribuent à faire connaître l'impact bénéfique des interventions (et non-interventions) en matière de concurrence.

Enfin, les évaluations *ex post* peuvent aider à mieux comprendre les effets probables des interventions en matière de concurrence dans des secteurs spécifiques qui sont importants pour l'économie d'un pays donné ou au sein desquels une autorité est particulièrement active.

Compte tenu de ces multiples avantages, les organismes en charge de la concurrence s'intéressent désormais à l'évaluation *ex post* et ce Guide est conçu pour leur donner un aperçu des problèmes que soulève ce type d'analyse et des moyens à leur disposition pour y remédier.

Le Guide de référence de l'OCDE

Ce Guide ne donne pas, étape par étape, la démarche à suivre pour réaliser une évaluation *ex post*, pas plus qu'il ne suggère une approche spécifique pour y parvenir : les possibilités méthodologiques sont trop nombreuses et chaque organisme doit choisir l'approche qui convient le mieux à ses besoins et à ses capacités. Il examine les avantages qui peuvent découler des évaluations, ainsi que les principaux problèmes pratiques que doivent envisager les autorités de la concurrence lorsqu'elles décident d'effectuer ce type d'évaluations. Il donne notamment une vue d'ensemble des méthodologies qui peuvent être employées. Il devrait pouvoir servir à la fois aux autorités expérimentées, qui souhaitent améliorer encore leurs travaux, et aux autorités qui viennent tout juste de commencer à exercer leur activité et ont besoin d'une introduction générale.

Ce Guide comporte deux parties. La Partie I examine les raisons qui incitent à entreprendre des études rétrospectives des décisions de mise en œuvre et présente en détail les avantages qui peuvent en découler, en donnant quelques exemples tirés de l'expérience des autorités les plus actives dans ce domaine. La Partie II expose les différentes étapes d'une évaluation *ex post* et ce que requiert chacune d'elles. Elle souligne les principaux problèmes auxquels sont confrontées les autorités et étudie certaines des options disponibles pour y remédier au moyen d'exemples concrets et de références à la documentation existante.

Ce Guide contient aussi trois annexes et une bibliographie.

- L'annexe A analyse un sous-ensemble spécifique d'évaluations *ex post* de décisions de mise en œuvre : il s'agit d'études qui évaluent l'efficacité des mesures correctives appliquées aux fusions.
- L'annexe B donne une vue d'ensemble des méthodologies qui ont été utilisées le plus fréquemment dans la documentation pour réaliser des évaluations *ex post*.
- L'annexe C comporte une liste détaillée, mais incomplète, des études *ex post* réalisées par des autorités et des universitaires. Ces études sont classées en fonction des critères suivants : i) le type de publication étudiée (revue à comité de lecture ou autre), la nature de la décision évaluée, iii) le secteur examiné, iv) la méthodologie employée, et v) les variables étudiées. L'annexe C est conçue comme un outil dont peuvent se servir les chercheurs pour repérer les études les plus susceptibles de correspondre à leur intérêt.

Partie I : Que sont des évaluations *ex post* des décisions de mise en œuvre et pourquoi réaliser ces évaluations ?

Cette partie du Guide examine ce que sont des évaluations *ex post* des décisions de mise en œuvre et ce qui incite à les réaliser. Les décisions de mise en œuvre désignent les décisions en matière de droit de la concurrence et de contrôle des fusions. Aussi, ce Guide n'aborde pas l'évaluation d'autres types d'activités menées par les autorités de la concurrence, comme les études de marché et les enquêtes sectorielles[1].

1. Qu'est-ce qu'une évaluation *ex post* ?

Une évaluation *ex post* d'une décision de mise en œuvre est l'examen afin de déterminer l'impact *réel* de cette décision sur le marché. Par conséquent, une telle évaluation est effectuée un certain temps après l'annonce de la décision afin de disposer d'informations sur l'évolution observée sur le marché concerné.

De nombreuses évaluations s'intéressent à l'impact de la décision sur les prix des biens et des services négociés sur le marché concerné, mais quelques-unes étudient aussi les modifications d'autres variables, comme la qualité, la diversité, l'innovation et l'entrée sur le marché. Certaines évaluations s'appuient sur des techniques économétriques pour établir le signe et quantifier l'ampleur des modifications, d'autres font appel à des méthodes qualitatives et cherchent uniquement à déterminer l'orientation de ces modifications. Dans un cas comme dans l'autre, les évaluations tentent de vérifier s'il existe un lien de cause à effet entre ces modifications et la décision de mise en œuvre, qu'il y ait ou non intervention. Néanmoins, elles se contentent généralement d'estimer l'effet direct des interventions ou des non-interventions des autorités de la concurrence (en termes d'impact sur les prix, sur l'innovation ou sur la diversité, par exemple), sans tenir compte des effets indirects, comme le préjudice qui a été évité grâce à la dissuasion des pratiques et fusions anticoncurrentielles, ou l'impact de ces décisions sur les variables macroéconomiques (croissance, productivité ou emploi, par exemple)[2].

---

[1] Ce Guide ne porte pas sur l'évaluation des aides d'État, car les règles en la matière existent uniquement dans l'Union européenne (UE). Toutefois, il est intéressant de savoir que l'UE a élaboré un cadre pour l'évaluation *ex post* des aides d'État. À la suite de la modernisation de la politique en matière d'aides d'État engagée en 2014, les États membres de l'UE bénéficient d'une plus grande latitude pour concevoir et appliquer des mesures d'aide. En contrepartie, la Commission européenne peut demander aux États membres de procéder à des évaluations indépendantes des programmes d'aides d'envergure afin d'identifier leur impact réel. Avant la mise en œuvre d'un programme d'aides, la Commission examine et approuve ces plans d'évaluation de manière à garantir des normes de qualité élevée. Pour plus de précisions, voir : http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/007_en.pdf.

[2] Il n'est pas facile de calculer les effets indirects des interventions de la politique de la concurrence car il n'existe pas de méthodologie solidement établie permettant d'évaluer l'importance de la dissuasion générée par des décisions spécifiques. Les autorités néerlandaise et britannique de la concurrence et la Commission européenne ont organisé conjointement une conférence consacrée à l'évaluation des effets indirects et macroéconomiques des interventions de la politique de la concurrence en septembre 2015. Pour plus de précisions, voir : http://ec.europa.eu/competition/information/macroeconomy/index.html.

Certaines évaluations s'emploient quant à elles de déterminer l'impact de décisions de mise en œuvre sans s'appuyer sur des informations relatives à l'évolution effective observée des marchés concernés par ces décisions. Ces évaluations utilisent les informations disponibles au moment des décisions, ou juste après, pour prévoir l'évolution des marchés. Elles ne sont pas considérées comme des évaluations *ex post* aux fins de ce Guide, car elles n'ont pas un caractère *ex post* : elles n'attendent pas que les répercussions des décisions commencent à se manifester pour les évaluer, mais tentent de les prévoir. Parmi elles figurent par exemple les études qui se fondent sur les réactions des marchés boursiers face à l'annonce de décisions de mise en œuvre, afin de déterminer l'influence que pourrait exercer les décisions sur la rentabilité des entreprises, puis à partir de là en tirer des conclusions concernant les modifications probables sur les marchés concernés[3].

Ce Guide se concentre essentiellement sur les évaluations *ex post* telles que définies précédemment, mais il traitera aussi brièvement des évaluations des décisions de mise en œuvre qui ne s'appuient pas sur des informations *ex post* relatives à l'évolution effective des marchés. Il ne s'intéressera pas à l'évaluation *ex post* d'autres types d'interventions des autorités de la concurrence (AC), comme les études de marché et les enquêtes sectorielles.

Encadré 1. Terminologie utilisée dans ce Guide

Ce Guide s'adresse à diverses juridictions, qui peuvent être dotées de régimes de concurrence différents et employer des termes différents pour se référer à des procédures et des infractions comparables en droit de la concurrence. Comme un choix terminologique était nécessaire, ce Guide tend à adopter la terminologie la plus utilisée en Europe. Néanmoins, son contenu est censé pouvoir s'appliquer à toutes les juridictions qui ont un droit de la concurrence. Cela signifie, par exemple, que toute référence à des abus de position dominante s'applique aussi aux cas de monopolisation.

Ce problème est particulièrement aigu concernant les décisions d'examen des fusions, pour lesquelles il a été impossible d'adopter une terminologie qui correspondait à la fois aux systèmes administratifs et aux systèmes judiciaires d'examen des fusions. Là encore, les termes employés dans ce Guide se réfèrent à un système administratif, par conséquent :

- une décision prise par une AC d'autoriser une fusion serait l'équivalent, dans un système judiciaire, d'un cas où l'autorité décide de ne pas remettre en cause une fusion ou bien où le tribunal rejette la demande de l'AC de la bloquer ;
- une décision prise par une AC de bloquer une fusion serait l'équivalent, dans un système judiciaire, d'un cas où le tribunal soutient la demande d'une autorité de bloquer une fusion ;
- une décision prise par une AC d'autoriser une fusion sous réserve de mesures correctives serait l'équivalent, dans un système judiciaire, d'un accord conclu entre les parties et l'autorité pour modifier une fusion afin que la transaction ne soit pas remise en cause, ou d'une décision d'un tribunal d'autoriser la fusion sous réserve que les parties y apportent quelques modifications.

2. Pourquoi réaliser des évaluations *ex post* des décisions de mise en œuvre ?

Avant d'examiner pourquoi des évaluations *ex post* de décisions de mise en œuvre sont réalisées, il est utile de se demander, de manière plus générale, pourquoi des évaluations *ex post* de politiques publiques sont entreprises et devraient l'être.

3 La méthodologie qui s'appuie sur les réactions des marchés boursiers pour déterminer l'impact d'un événement spécifique, comme une décision de mise en œuvre d'une autorité de la concurrence, est généralement appelée méthodologie des études d'événement.

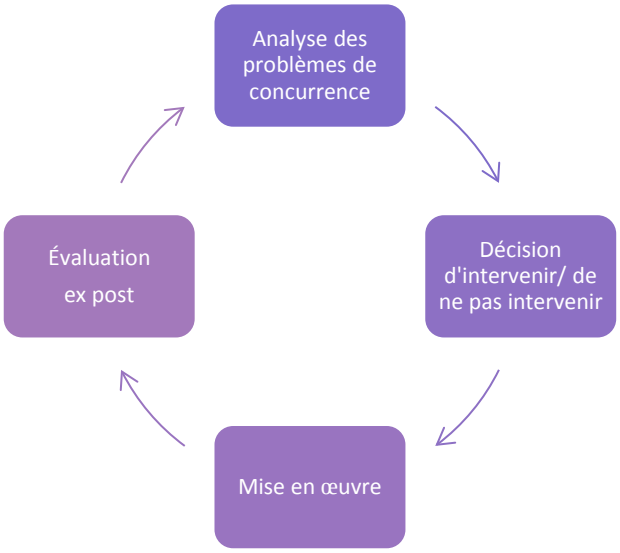
Les évaluations *ex post* peuvent aider à déterminer si une intervention en matière de politique publique a atteint les objectifs souhaités et, si ce n'est pas le cas, pour quelles raisons. Elles donnent ainsi la possibilité de tirer les enseignements nécessaires pour mieux concevoir les futures interventions. Elles améliorent aussi la transparence des activités des institutions chargées de mettre en œuvre les politiques publiques, et permettent de mesurer et de communiquer les succès remportés.

L'OCDE préconise, à la mesure du possible, de recourir à l'évaluation *ex post* systématique des interventions des institutions chargées de mettre en œuvre les politiques publiques, afin d'en améliorer la qualité. Elle s'est fortement mobilisée pour prodiguer aux administrations publiques des conseils sur la réalisation d'évaluations des politiques de réglementation et l'intégration de telles évaluations *ex post* dans le processus de conception et de mise en œuvre de ces politiques[4].

Les décisions de mise en œuvre en matière de concurrence, ainsi que toutes les autres interventions dans le domaine de l'action publique, pourraient tirer parti de ces examens *ex post*[5]. Lorsque les évaluations *ex post* offrent des résultats fiables, elles peuvent aider les autorités à améliorer leur processus de prise de décisions, à tester l'efficacité des outils et des théories économiques dont elles se servent dans leurs analyses, à vérifier la validité des hypothèses sur lesquelles elles fondent leurs décisions, à améliorer la conception et la mise en œuvre de mesures correctives, à approfondir leur connaissance des effets probables des interventions sur des marchés spécifiques, et à rassembler des informations utiles sur l'impact réel de leurs décisions dans des cas spécifiques. En outre, les évaluations *ex post*, lorsqu'elles sont publiées, peuvent mieux responsabiliser les AC, en améliorant la transparence des résultats de leurs interventions ou non-interventions et en montrant les avantages qui découlent de leurs activités de mise en œuvre.

Le graphique 1 ci-après montre l'intégration d'une évaluation *ex post* dans le processus de prise de décisions d'une CA.

Graphique 1. Rôle de l'évaluation *ex post* dans le processus de prise de décisions d'une CA



4 En 2014, l'OCDE a publié un cadre pour évaluer les politiques de réglementation : http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/framework-for-regulatory-policy-evaluation.htm.

5 Voir Ormosi (2015) et Ormosi et Duso (2015).

Les avantages de l'évaluation *ex post* sont examinés plus en détail ci-après[6].

2.1 Améliorer la prise de décisions en tirant les enseignements des expériences passées

Comme l'a souligné Kovacic (2001, 2006), les décisions de mise en œuvre sont prises dans des conditions d'incertitude sur la base des meilleures informations disponibles et ont par conséquent, dans une large mesure, un caractère expérimental. De ce fait, pour évaluer ces décisions, il faut déterminer quelles prévisions, suppositions et hypothèses se sont révélées vraies ou non. Dans ce cadre général, les objectifs spécifiques que ces évaluations *ex post* tentent d'atteindre peuvent être divers et souvent se recouper.

2.1.1 Déterminer si la décision a été la bonne

Une évaluation *ex post* peut servir à déterminer si une décision particulière a été la bonne, par rapport à d'autres décisions que l'AC aurait pu prendre.

Pour déterminer si une décision a été la bonne, il est indispensable de se référer à l'objectif de l'AC lorsqu'elle applique le droit de la concurrence. Cet objectif définit les variables pertinentes pour l'évaluation des répercussions de la décision. Si l'objectif de l'AC est de protéger le bien-être des consommateurs, une décision est justifiée si elle n'a pas réduit le bien-être des consommateurs par rapport aux scénarios contrefactuels les plus probables – autrement dit les autres décisions qui, selon toute probabilité, auraient pu être prises[7]. Cependant, comme il est extrêmement difficile d'évaluer les changements en matière de bien-être, les évaluations *ex post* se concentrent habituellement sur certaines variables qui déterminent le degré de bien-être (en général les prix) et essaient de déterminer leur modification par rapport aux scénarios contrefactuels. Ensuite, à partir de ces résultats, les évaluations tentent d'aboutir à une conclusion générale sur le bien-fondé des décisions.

Des enseignements utiles peuvent être tirés non seulement des évaluations qui confirment le bien-fondé d'une décision, mais aussi des évaluations qui montrent qu'une décision n'était pas idéale. Les enseignements fournis par les évaluations *ex post* sont un aspect traité plus en détail dans la section 9 de la Partie II ci-après.

2.1.2 Vérifier les principales hypothèses et anticipations

Les évaluations *ex post* peuvent aussi servir à vérifier le bien-fondé des principales hypothèses sur les caractéristiques et les évolutions du marché sur lesquelles se sont appuyées les décisions. Elles permettent ainsi de repérer les écueils, les limites, parfois même les erreurs, dans l'analyse qui sous-tend les décisions et d'améliorer le futur processus de prise de décisions des AC.

Par exemple, l'AC du Royaume-Uni (CC 2009) a examiné huit décisions de fusion et conclu qu'elle pouvait améliorer son analyse *ex ante* des fusions proposées par une meilleure évaluation de l'importance des obstacles à l'entrée et à une expansion sur les marchés concernés, ceux-ci étant trop souvent surestimés.

---

6 Le récent inventaire de la documentation sur l'évaluation *ex post* publié par la Commission européenne (Commission européenne, 2015) compare de manière très claire les objectifs et la portée (ainsi que d'autres éléments) des activités d'évaluation *ex post* entreprises par les AC dans quatre juridictions majeures (UE, Royaume-Uni, États-Unis et Pays-Bas). Voir en particulier le tableau I7 p. 47. On notera que la définition de l'évaluation *ex post* adoptée dans l'étude de la Direction générale de la concurrence (DG COMP) est plus large que celle adoptée dans ce Guide.

7 Les organismes en charge de la concurrence peuvent aussi avoir d'autres objectifs, par exemple ils peuvent essayer de maximiser le bien-être social, plutôt que le bien-être des consommateurs.

Certaines décisions dépendent effectivement de quelques facteurs, notamment de la possibilité d'entrer sur le marché, et on peut tirer des enseignements utiles en vérifiant si les prévisions des évolutions du marché se sont concrétisées suite à une décision. L'encadré 2 ci-après présente une approche conçue par la Commission du commerce de Nouvelle-Zélande (*New Zealand Commerce Commission*), qui est un exemple d'approche s'appuyant sur la vérification des principales hypothèses et anticipations.

Encadré 2. Vérification de la validité d'anticipations spécifiques : l'approche de la Commission du commerce de Nouvelle-Zélande

En Nouvelle-Zélande, l'AC a récemment décidé de ne pas entreprendre d'évaluations *ex post* de différentes décisions, mais plutôt d'examiner si les évolutions qu'elle avait anticipées sur les marchés et qui l'avaient fortement incitée à prendre un certain nombre de décisions ont eu lieu comme prévu ou non. Son but est d'affiner et d'améliorer les techniques et les types d'éléments utilisés pour forger ces anticipations.

L'autorité a sélectionné toutes les décisions de fusion dans le cadre desquelles les fusions ont été autorisées essentiellement du fait de fortes attentes suscitées dans un ou plusieurs des quatre cas de figure suivants :

1. les obstacles à l'entrée sur le marché étaient faibles et une entrée était probable, ou
2. la concurrence effective sur le marché après la fusion serait suffisante, ou
3. une cession remédierait aux préoccupations en matière de concurrence, ou
4. les acquéreurs disposaient d'un pouvoir compensateur car ils pouvaient parrainer l'entrée sur le marché.

Les décisions étaient toutes prises deux à cinq ans plus tôt, pour que les changements sur le marché aient eu le temps de se produire, sans remonter trop loin dans le passé cependant, pour ne pas trop compliquer l'exercice de collecte d'informations et l'évaluation.

L'autorité a ensuite vérifié si ces hypothèses/attentes s'étaient révélées justes, en s'appuyant sur des informations rendues publiques relatives à l'évolution du ou des marchés concernés et sur des entretiens avec des intervenants sur ce ou ces marchés.

Cette étude a permis de tirer un certain nombre de conclusions concernant l'importance des taux de change lors de l'évaluation de la probabilité d'une pression concurrentielle exercée par les importations, la possibilité de sorties en cas de forte concentration des marchés (par exemple en présence de duopoles), le rôle des coûts irrécupérables dans les décisions d'entrée, ainsi que les facteurs susceptibles d'influencer la décision des multinationales d'entrer sur le marché néo-zélandais.

L'étude n'a donc pas cherché à déterminer si les décisions étaient appropriées, mais plutôt à vérifier les principales anticipations de l'évolution du marché qui ont amené à autoriser des fusions. L'autorité considère qu'un tel objectif est plus facile à atteindre, en termes de délais, de données disponibles et de ressources, et permet de parvenir à des résultats plus fiables qu'une évaluation complète du bien-fondé des décisions.

Jusqu'à présent, cet exercice a été effectué une seule fois, mais l'autorité envisage de le répéter régulièrement et, éventuellement, d'inclure d'autres hypothèses/évolutions attendues sur les marchés.

2.1.3 Améliorer les outils analytiques et les théories économiques

Les évaluations *ex post* peuvent avoir un objectif plus spécifique, notamment vérifier la validité et la précision des techniques quantitatives spécifiques utilisées lors de l'évaluation *ex ante* pour déterminer l'impact probable des décisions, et améliorer leur conception et leur utilisation. L'étude Ashenfelter *et al.* (2009) plaide en faveur d'analyses *ex post* régulières de fusions passées afin d'évaluer les techniques employées pour prévoir les effets sur les prix.

En mesurant les effets réels des décisions, on peut déterminer si ceux-ci ont été correctement prévus, compte tenu des informations disponibles au moment où la décision a été prise, et savoir

comment mieux utiliser ces techniques prédictives[8]. Par exemple, l'étude Hosken (2011) examine dans quelle mesure les recherches récentes relatives aux effets des fusions sur les prix dans le secteur hospitalier aux États-Unis ont fourni des informations utiles sur l'efficacité d'un outil souvent employé pour analyser ce type de fusions afin de définir les contours des marchés : le test Elzinga-Hogarty[9] (voir aussi l'encadré 11 ci-après).

En outre, l'économie de la concurrence est une discipline en évolution et l'analyse des décisions de mise en œuvre passées peut apporter une contribution à son développement et à son amélioration. Des études *ex post* peuvent offrir une bonne occasion de vérifier la valeur prédictive de théories économiques spécifiques et de tirer des conclusions utiles qui peuvent servir à éclairer les futures interventions (et à orienter les recherches universitaires). L'étude Lafontaine et Slade (2008) fait un point intéressant sur les études *ex post* qui essaient de déterminer les effets réels des politiques de concurrence concernant les accords verticaux entre les entreprises en amont et les détaillants en aval pour vérifier la validité des prédictions des modèles économiques existants.

2.1.4 Mieux comprendre la mise en œuvre en matière de concurrence dans des secteurs spécifiques

Des études *ex post* peuvent aussi être réalisées pour acquérir des connaissances afin de déterminer le meilleur moyen de remédier aux préoccupations en matière de concurrence dans un secteur spécifique où l'AC est particulièrement active ou bien qui est considéré essentiel pour l'économie. À cette fin, plusieurs évaluations sont effectuées dans le même secteur.

La Commission fédérale du Commerce des États-Unis (*United States Federal Trade Commission*, ou FTC) a suivi cette approche, qui a donné des résultats très importants qui lui ont été utiles pour mieux concevoir ses futures interventions (voir l'encadré 11 ci-après).

Lors d'une discussion à l'OCDE en 2014 sur l'évaluation *ex post*, Amelia Fletcher a insisté sur le potentiel d'une telle approche axée sur les secteurs, qui peut aider les organismes à mieux comprendre et agir dans des secteurs essentiels de l'économie ou des secteurs soumis à une activité intense de fusions ou d'ententes.

2.1.5 Réunir des informations utiles sur l'impact effectif de cas spécifiques

Les évaluations *ex post* peuvent aussi fournir, sur l'impact effectif de décisions spécifiques, des éléments précieux pour aider les autorités à déterminer les futures priorités, car ils facilitent le repérage des cas susceptibles d'avoir un impact plus fort sur les marchés et les consommateurs. Ces éléments peuvent aussi faciliter d'une part le calcul des amendes, quand celles-ci sont destinées à refléter le préjudice causé, et d'autre part l'estimation des dommages (surtout dans les affaires d'ententes).

---

8 Tous les jugements sur la validité de l'analyse doivent prendre en compte ce que l'AC aurait pu faire sur le moment, compte tenu des informations alors disponibles. Par conséquent, si les informations sur les changements consécutifs observés sur le marché n'étaient pas disponibles quand la décision a été prise, il ne faut pas en tenir compte dans l'évaluation *ex post*.

9 Pour une définition du test Elzinga-Hogarty (E-H), se référer à Ashenfelter *et al.* (2011) : « Le but de l'analyse E-H est de repérer une région au sein de laquelle les entreprises se font concurrence, qui soit suffisamment isolée des autres régions pour que les consommateurs ne puisse pas entrer dans la région ou en sortir pour consommer le service analysé. Sur les marchés hospitaliers, on définit « suffisamment isolés » en analysant les entrées et les sorties de patients dans une zone géographique donnée. L'analyse commence par la proposition d'un marché géographique candidat (généralement la « principale zone de services » d'un hôpital ou des deux hôpitaux). L'approche E-H mesure alors les entrées et les sorties de patients concernant ce marché candidat. Une région est définie comme un marché si : (1) la plupart des consommateurs vivant dans cette région consomment le service dans leur région, et (2) relativement peu de consommateurs qui vivent en dehors du marché entrent dans ce marché pour consommer le service. » Voir aussi Elzinga et Hogarty (1973).

2.1.6 Améliorer la conception et la mise en œuvre de mesures correctives

Certaines études *ex post* sont conçues non pas pour évaluer une décision dans sa totalité, mais pour en examiner seulement certains aspects. C'est le cas des évaluations *ex post* de l'efficacité des mesures correctives concernant une fusion, qui ont pour unique objet d'étudier la conception et la mise en œuvre de mesures correctives structurelles et comportementales afin d'identifier les facteurs qui tendent à améliorer l'efficacité des mesures correctives et ceux qui tendent à l'affaiblir. L'annexe A fournit d'autres précisions sur ce type d'études *ex post*.

2.1.7 Meta-analyses portant sur des ensembles d'évaluations ex post

Ces études consistent à analyser, souvent par de simples comparaisons statistiques, les résultats d'un grand nombre d'évaluations *ex post* pour en tirer des conclusions et des leçons générales.

L'encadré 3 ci-après donne un exemple récent de cette approche[10].

Encadré 3. Examen des décisions de fusion dans l'UE : quelles leçons tirer des évaluations *ex post* ? (Ormosi 2015)

La DG COMP a demandé à une équipe d'universitaire (dirigée par Peter Ormosi) d'examiner toutes les évaluations *ex post* des décisions de fusion prises par les autorités de la concurrence de l'UE. Le rapport présentant le résultat de ce travail contient des conclusions intéressantes[11] :

- « Les fusions dans l'échantillon ont été suivies d'une hausse de prix moyenne qui est restée en deçà de 5 % dans la grande majorité des cas. La hausse de prix moyenne en rapport avec les fusions autorisées sans condition a été légèrement inférieure à 5 %, et celle en rapport avec les fusions sous réserve de mesures correctives s'est située dans une fourchette de 1 % à 2 %. Il est ressorti d'une étude similaire de John Kwoka[12] sur les décisions de fusion aux États-Unis que les fusions autorisées sans condition étaient suivies d'une augmentation des prix de 7 % en moyenne. Cependant, contrairement à l'étude sur l'UE, l'étude de John Kwoka concluait que les mesures correctives aux États-Unis ont été dans l'ensemble inefficaces pour prévenir les hausses de prix. […]
- La concentration du marché est un puissant amplificateur des effets estimés d'une fusion sur les prix. L'augmentation moyenne des prix est proche de zéro sur les marchés non concentrés et de 10 % à 20 % sur les marchés concentrés, même si les mesures correctives sont parvenues à atténuer la hausse des prix après la fusion, et ce sur des marchés concentrés également. [..]
- Lorsqu'une estimation témoigne d'une augmentation des prix après une fusion, cela ne signifie pas nécessairement que l'autorité de la concurrence a fait une erreur. Cette hausse des prix peut s'expliquer par d'autres raisons : (i) les effets hors prix ont plus d'importance que les effets sur les prix ; (ii) la décision se fondait sur des faits erronés ; ou (iii) la hausse des prix après la fusion doit être considérée comme une variation aléatoire des prix au moment où l'autorité a pris sa décision. [..]
- L'examen de la modification de la structure du marché après la fusion peut donner des informations utiles pour évaluer la décision de l'autorité de la concurrence. L'évolution de la part de marché conjointe des entreprises ayant participé à la fusion, le degré de rivalité, le niveau de concentration et la taille du marché sont autant d'éléments instructifs à cet égard. Nous avons constaté un nombre de cas non négligeable où la fusion était suivie par une plus forte concentration, moins de rivalité, ou un plus grand pouvoir de marché des entreprises ayant participé à la fusion. Le temps semble aussi jouer un rôle important : quand les études sont réalisées plus de 5 ans après la fusion, il est moins probable que de telles préoccupations apparaissent. [...]

10 Pour d'autres exemples de ce type d'études, voir Carlton (2009), Duso (2011) et Kwoka (2013).

11 L'auteur avertit, cependant, que ces conclusions, compte tenu de l'échantillon limité de 27 études d'estimation des prix et de 50 études évaluant l'impact hors prix, doivent être considérées avec une certaine prudence.

12 Kwoka (2013).

- Très peu d'études ont examiné l'évolution des effets dynamiques après une fusion. C'est quelque peu surprenant car ces effets dynamiques sont généralement l'aspect le plus débattu lors des décisions de fusion, et par conséquent, il serait utile de mieux connaître l'évolution de ces effets après une fusion. Nos connaissances portent surtout sur l'entrée sur le marché, et à cet égard, l'échantillon d'études suggère qu'en général, les AC savent bien prédire les cas où l'entrée peut potentiellement éliminer les préoccupations à court terme en matière de concurrence sur le marché »[13].

2.2 Renforcement de la responsabilisation et promotion du rôle des autorités de la concurrence

Des évaluations *ex post* peuvent aussi être entreprises pour favoriser la transparence des travaux d'une AC et pour mieux sensibiliser aux avantages pouvant découler de ses activités de mise en œuvre : montrer les répercussions positives des décisions d'une AC sur le bien-être des consommateurs peut contribuer à promouvoir son rôle et ses travaux.

Cependant, comme l'a souligné Budzinsky (2011), le risque existe que les évaluations *ex post* deviennent un moyen de comptabiliser « les erreurs et les succès » d'une AC. Elles peuvent être préjudiciables à l'image d'une AC, influencer l'attitude des pouvoirs publics vis-à-vis de l'AC et entraîner une réduction de son budget ou des prérogatives qui lui sont conférées par la loi. Cela peut alors créer des incitations susceptibles de fausser le comportement de l'AC, car celle-ci peut réagir en décidant de ne réaliser que des évaluations qui rendent compte de ses succès et en engageant par conséquent des ressources dans un exercice qui ne génère aucun avantage réel. L'étude Neven et Zenger (2008, p. 480) souligne elle aussi que « le contrôle interne devrait faire l'objet d'une évaluation », les comportements pouvant être faussés lorsque les résultats de l'évaluation *ex post* servent à témoigner des succès d'une autorité[14].

D'un autre côté, il faut prendre en considération, comme dans l'étude Kovacic (2001 p. 11), le fait que même si « une auto-évaluation candide et un examen interne peuvent permettre d'apporter des améliorations », un système d'évaluation « sera probablement plus instructif s'il fait intervenir des personnes extérieures et prévoit la divulgation des résultats, au moins sous une certaine forme »[15].

Ces deux ensembles d'arguments sont valables dans une certaine mesure, mais il faut établir une distinction entre la nécessité d'une responsabilisation et d'une transparence dans les évaluations, et le désir de promouvoir le rôle positif des activités menées par une autorité. L'objectif de tout exercice d'évaluation *ex post* devrait être essentiellement d'améliorer le processus de prise de décisions de l'autorité, et les AC devraient veiller à ne pas le remettre en cause pour éviter les critiques et améliorer la perception que le public a de leur rôle. Cela étant, en tout état de cause, la réalisation d'une forme d'examen par les pairs peut contribuer à la qualité et à la fiabilité des

13 Ormosi (2015) pages i à v.

14 Le recours aux évaluations *ex post* concernant le contrôle interne présente aussi un risque, compte tenu de la difficulté à mesurer l'effet dissuasif des décisions en matière de politiques de concurrence. Cette difficulté peut conduire l'AC à ne pas tenir compte des infractions dont les répercussions directes sur le bien-être des consommateurs sont limitées, même si certaines de ces répercussions peuvent avoir un effet dissuasif « indirect » important.

15 Ce commentaire concerne à la fois la responsabilité et l'impartialité. L'impartialité doit toujours être garantie, sinon les résultats des évaluations ne sont pas fiables. Cela peut être fait en intégrant dans l'équipe d'évaluation des membres extérieurs ou en soumettant les études à l'examen de spécialistes, sans que soient nécessairement publiés les résultats de l'étude.

résultats d'une évaluation *ex post*, ce qui peut être plus compliqué si ces résultats ne sont pas diffusés à l'extérieur[16]. La Partie II traitera en détail de cet aspect[17].

La question de la transparence et de la responsabilisation est plus complexe. Faire connaître les résultats des activités d'une autorité financée par des fonds publics et autoriser leur examen détaillé passent en général pour une bonne approche de l'élaboration des politiques[18]. Cela permet en outre à l'organisme de partager non seulement les résultats des évaluations, mais aussi les analyses l'ayant amené à engager un examen externe, ce qui peut contribuer à tester leur validité et leur fiabilité. Le partage des résultats d'études *ex post* avec d'autres organismes et la communauté universitaire peut aider à réunir un ensemble de connaissances dans ce domaine et à améliorer les outils et les techniques, ainsi qu'à mener une évaluation critique des résultats de l'étude. La publication des résultats des études *ex post* peut aussi présenter des avantages, car elle peut faire pression pour que soient appliqués les enseignements qui en découlent et entraîner, par conséquent, des changements positifs concernant la prise de décisions[19].

Il faut garder à l'esprit, comme l'a souligné l'étude Werden (2015) et Ormosi (2015)[20], que toutes les études *ex post* qui constatent des « résultats indésirables » (par exemple une hausse des prix après l'autorisation d'une fusion) ne montrent pas nécessairement que l'autorité a commis une erreur. Les « résultats indésirables » peuvent être dus à de véritables erreurs dans l'analyse, dans l'utilisation d'outils de prévision et/ou dans l'évaluation des informations collectées, mais ils peuvent aussi provenir d'autres facteurs sur lesquels les AC n'ont pas réellement de contrôle. Par exemple, les informations sur lesquelles a été fondée l'analyse peuvent être inexactes ou trompeuses, notamment parce que les demandes d'informations ont donné lieu à des réponses mensongères ou donnant une vision faussée ou partielle du marché. Il est aussi possible qu'un résultat indésirable, par exemple une hausse de prix, soit compensé par des résultats positifs qui ne peuvent être quantifiés, par exemple une meilleure qualité ou plus grande diversité de produits. En outre, les résultats indésirables peuvent être dus à des erreurs aléatoires, comme l'explique l'encadré 4 ci-après [21.]

---

16 Néanmoins, même si l'autorité de la concurrence décide de ne pas publier une évaluation *ex post* spécifique, elle peut faire appel à un universitaire pour réaliser un examen propre à garantir la qualité et la fiabilité des résultats. La confidentialité peut être préservée au moyen d'un accord spécifique.

17 Voir aussi l'étude effectuée par Duso et Ormosi pour l'OCDE (Duso et Ormosi, 2015).

18 De nombreuses autorités de la concurrence poursuivent cet objectif de promotion en procédant à une évaluation de l'impact global de leurs décisions. Cet exercice est très différent d'une évaluation *ex post*, même s'il peut partager le même but. Une évaluation *ex post* implique d'apprécier les effets réels d'une décision et est effectuée plusieurs années après que la décision a été prise. Une évaluation d'impact, quant à elle, procure une estimation des effets probables de toutes les décisions prises par l'autorité au cours d'une période donnée, et intervient peu après que ces décisions sont prises. En général, les évaluations d'impact sont effectuées à intervalles réguliers (tous les ans par exemple). Le Guide de l'OCDE pour aider les autorités de la concurrence à évaluer l'impact attendu de leurs activités (2014) suggère une méthodologie à suivre par les autorités de la concurrence pour réaliser une analyse d'impact de leurs activités. Ce Guide peut être consulté à l'adresse suivante : http://www.oecd.org/daf/competition/Guide-evaluation-activites-concurrenceFR.pdf

19 Néanmoins, la protection des secrets commerciaux peut empêcher la publication des données sous-jacentes utilisées pour parvenir à ces résultats et ainsi limiter la possibilité de reproduire l'analyse.

20 Ormosi (2015) propose un examen intéressant et détaillé des sources d'erreurs potentielles commises par les AC lorsqu'elles prennent leurs décisions et des raisons pour lesquelles ces décisions ne constituent pas toujours des erreurs à proprement parler.

21 Voir Ormosi (2015) pour un examen détaillé des sources d'erreurs possibles.

Encadré 4. Les décisions *ex ante* sont inévitablement probabilistes

Damien Neven a souligné, lors d'une présentation sur l'évaluation *ex post* (*Hearing on Evaluation ex post*) qui a eu lieu à l'OCDE en décembre 2014, que toutes les décisions de mise en œuvre *ex ante* sont inévitablement probabilistes. Aucune décision ne peut être sûre à 100 %, car ces décisions se fondent sur des hypothèses et des prédictions concernant l'évolution du marché. Habituellement, lorsqu'une décision est prise, c'est que l'AC estime qu'elle aura une probabilité d'être correcte de plus de 50 % (plus la probabilité est élevée, plus la décision est fiable).

Par conséquent, une décision peut s'avérer inappropriée, simplement parce que la réalisation de la distribution des probabilités est défavorable. Ce résultat doit donc être interprété en se référant au degré de confiance dans la décision initiale et ne pas être d'emblée considéré comme une erreur pure et simple. Il existe effectivement une différence si, selon ceux qui ont pris initialement la décision, la probabilité d'une décision inappropriée était de 49 % ou de 10 %. Une telle notion peut être difficile à faire comprendre à des avocats et des juges qui connaissent mal les statistiques, mais M. Neven fait valoir qu'il importe de garder ce facteur à l'esprit lors de l'examen des résultats d'une évaluation *ex post*.

À notre connaissance, les organismes qui se sont montrés les plus actifs pour réaliser des études *ex post*, aux États-Unis, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas, ont publié l'ensemble de leurs études. Et tous les résultats n'ont pas toujours été favorables aux autorités. Par exemple, l'évaluation de six fusions hospitalières par l'AC néerlandaise a abouti à quelques conclusions négatives. En effet, certaines des fusions autorisées ont été à l'origine d'une hausse des prix non négligeable[22]. L'autorité n'a cependant pas eu à subir des répercussions négatives suite à la publication de l'étude. De même, l'AC britannique, dans son évaluation de la décision qu'elle a prise concernant la fusion Shell/Rontec, a conclu que son intervention avait été efficace pour contrer toutes les hausses de prix du pétrole que la fusion aurait pu entraîner, mais pas pour empêcher une augmentation des prix du gazole[23]. Ces conclusions, qui ont été rendues publiques, n'ont pas eu d'impact négatif sur l'autorité.

Cela étant, ces informations restent trop limitées pour permettre de conclure avec certitude que le choix de la transparence élimine les risques réputationnels et juridiques, mais elles présentent un certain intérêt.

Dans l'ensemble, jusqu'à présent, il est seulement possible de conclure que chaque AC doit faire, au cas par cas, le choix de publier ou de ne pas publier une évaluation *ex post*, mais que ce faisant, elle doit prendre en compte sérieusement tous les avantages – énumérés précédemment – susceptibles de découler du partage des résultats des évaluations *ex post*.

Il faut aussi être conscient que, si une évaluation *ex post* se fonde sur des informations collectées auprès d'intervenants sur les marchés, il n'est guère envisageable de ne pas rendre publics les résultats des analyses fondées sur ces données. Dans bon nombre de pays, la législation sur la liberté d'information donne aux entreprises auprès desquelles des informations ont été sollicitées le droit de demander à pouvoir y accéder. En revanche, si une étude *ex post* se fonde sur des informations qui sont publiquement disponibles ou ont été achetées, une autorité est totalement maître de la décision d'en divulguer les résultats ou de les conserver pour un usage interne uniquement.

22 Kemp, R. G., Kersten, N. et Severijnen, A. M. (2012).

23 OFT (2014).

2.3 Avantages découlant d'évaluations ex post régulières

Comme le montre ce Guide, de nombreuses options sont offertes pour tirer des enseignements de la réalisation d'études *ex post* efficaces. Les autorités doivent évaluer les différentes options pour décider de la plus adaptée à leurs besoins et à leurs capacités.

En effectuant occasionnellement une seule ou plusieurs analyses *ex post*, une AC peut obtenir de précieuses informations, mais elle peut difficilement parvenir à des conclusions d'ordre général sur la base d'un petit nombre d'études de cas. À l'inverse, une certaine régularité dans les examens *ex post* des décisions peut produire des résultats plus utiles et permettre à une AC d'observer des schémas susceptibles de l'aider de manière plus générale à prendre ses futures décisions. Une AC ne doit pas pour autant réaliser un nombre spécifique (minimum) d'études par an, l'important est qu'elle soit consciente que des études occasionnelles ne donnent pas des résultats très utiles pour améliorer la prise de décisions. Les schémas qui peuvent orienter la prise de décision future sont plus faciles à identifier en réalisant par exemple une série d'études sur le même type de décision (fusions, abus de position dominante par exemple). Chaque autorité doit étudier et déterminer le type de programme d'évaluation le plus adapté à ses besoins et à ses ressources.

À titre d'illustration, nous donnerons simplement deux exemples :

- au Royaume-Uni, la *Competition and Markets Authority* (CMA) (et auparavant l'*Office of Fair Trading* (OFT)) s'est engagée, dans le contexte de son Cadre de performance, à réaliser l'évaluation de deux décisions de mise en œuvre et/ou études de marché par an[24] ; tandis que

- aux États-Unis, la FTC a effectué de nombreuses études, la plupart axées sur deux secteurs – les hôpitaux et le carburant automobile – et en a tiré quelques enseignements utiles (voir l'encadré 11 ci-après), mais elle ne s'est pas engagée à réaliser des études régulières annuellement.

En réalisant des évaluations *ex post*, une AC doit essayer de se fixer des objectifs clairs et s'engager à les respecter. L'AC doit aussi se doter d'une stratégie de diffusion des enseignements qu'elle en a tirés, pour que ceux-ci puissent être intégrés dans le processus de prise de décisions (comme le montre le graphique 1 ci-dessus).

L'intégration d'évaluations *ex post* dans les activités habituelles d'une autorité peut aussi être profitable à ces évaluations. Par exemple, des décisions peuvent être identifiées en tant que candidates à un examen *ex post* au moment où elles sont publiées, ce qui permet à l'équipe travaillant sur le dossier de signaler clairement les principales hypothèses, les informations les plus pertinentes et les analyses les plus importantes, ainsi que les aspects ayant suscité le plus de controverses (quand il est possible légalement d'accéder aux dossiers concernant une affaire pour une évaluation ultérieure). Dans les juridictions investies des pouvoirs requis, l'AC peut surveiller le marché et rassembler des données sur l'évolution des principales variables suite à une décision. Le

24 En revanche, la Competition Commission (CC) au Royaume-Uni avait mis en place un programme d'évaluation continue se concentrant essentiellement sur les mesures correctives et la prise de décisions concernant les fusions, qui était souvent mis en œuvre conjointement avec l'OFT. La CMA prévoit de poursuivre ce travail, mais pas dans le cadre d'un accord formel avec le gouvernement.

tout est susceptible de fournir des indications extrêmement utiles, d'aider l'équipe qui réalisera ultérieurement l'examen *ex post* et de faire gagner beaucoup de temps[25].

Encadré 5. Ensemencement

Lors d'une table ronde rétrospective sur les fusions organisée par l'OCDE en 2011, M. Andrew Gavil a fait la suggestion suivante :

« Une technique qui peut être pertinente quelle que soit la juridiction consiste à identifier, au moment de l'examen initial, des candidats pour un examen rétrospectif – et à pratiquer un ensemencement en vue d'un examen ultérieur. Les candidats à une future réflexion ne sont pas très difficiles à identifier. Les plus évidents sont les transactions autorisées à certaines conditions – il s'agit par définition de cas « limite ». Et ces conditions reflètent des hypothèses extrêmement spécifiques sur ce qui permettra et ce qui ne permettra pas de résoudre les problèmes de concurrence susceptibles de survenir du fait de la fusion »[26].

25 Une telle approche n'est pas forcément possible dans tous les régimes de concurrence. Dans certaines juridictions, on ne peut pas utiliser, pour des évaluations ultérieures, les informations contenues dans les dossiers sur les affaires, ou l'AC n'est pas investie des pouvoirs requis pour procéder à une collecte permanente de données sans lien avec une enquête ouverte.

26 Voir la contribution d'Andrew Gavil dans OCDE (2011a) p. 168.

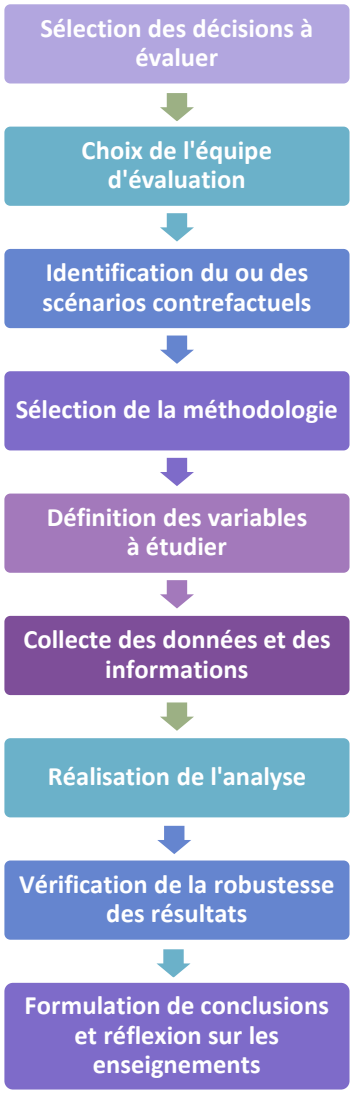
Partie II : comment réaliser l'évaluation *ex post* d'une décision de mise en œuvre ?

Cette partie du Guide décrit brièvement ce qu'impliquent la conception et la mise en œuvre d'une évaluation *ex post*, l'objectif étant de donner aux AC une idée générale des problèmes qu'elles doivent affronter lorsqu'elles se lancent dans un tel exercice.

Principales étapes d'une évaluation *ex post*

La principale partie d'une évaluation *ex post* d'une décision de mise en œuvre est l'identification des effets de la décision sur le marché et la comparaison de ces effets avec ceux qui seraient survenus selon le ou les scénarios contrefactuels. Un certain nombre d'étapes doivent être suivies pour réaliser cette évaluation. Elles sont présentées dans le graphique 2 ci-après.

Graphique 2. Description des étapes de l'évaluation des effets réels d'une décision de mise en œuvre



Dans les sections suivantes, chacune de ces étapes sera brièvement abordée. Le contenu de ces sections est conçu non pas comme la description d'une méthodologie pour effectuer une évaluation *ex post*, mais plutôt comme un exposé des principaux aspects que doit prendre en compte un chercheur et des choix à effectuer lorsqu'il conçoit et réalise une telle évaluation. L'annexe C contient une liste de références à consulter pour obtenir d'autres conseils sur les aspects examinés dans le présent document.

1. Sélection des décisions à évaluer

Les autorités prennent chaque année de nombreuses décisions de mise en œuvre, mais elles ne disposent que de ressources humaines et financières limitées pour l'évaluation *ex post* de leurs décisions. Par conséquent, elles doivent sélectionner les décisions à évaluer afin de maximiser les avantages qu'elles peuvent obtenir de tels exercices. Pour ce faire, elles peuvent prendre en compte un certain nombre de facteurs, dans l'optique d'une utilisation efficace de leurs ressources. Les principaux peuvent être :

- la nature de la décision ;
- la disponibilité des données ;
- les enseignements attendus ;
- les intérêts spécifiques motivant l'évaluation ; et
- le temps écoulé depuis la prise de décision.

1.1 Nature de la décision

Certains types de décisions sont plus faciles à évaluer que d'autres, car les scénarios contrefactuels appropriés (autrement dit, les autres décisions qui auraient pu être prises) en fonction desquels déterminer les effets sont plus faciles à élaborer et les données nécessaires sont moins difficiles à réunir.

Cela sous-entend que, lors du choix des décisions à évaluer, il faut être conscient des difficultés auxquelles on peut se heurter pour reconstituer des scénarios contrefactuels. Ces difficultés incluent notamment la disponibilité des données et leur fiabilité. Elles peuvent, dans certains cas, limiter la possibilité d'adopter une méthodologie spécifique, voir l'exclure tout à fait.

Le nombre de décisions d'un certain type qu'une AC a prises peut aussi représenter une contrainte. La plupart des évaluations *ex post* tendent à se concentrer sur des décisions en matière de fusions, car les autorités, même celles de petites juridictions, en prennent beaucoup, alors que les cas d'abus sont généralement beaucoup plus rares. De ce fait, le corpus de décisions disponibles pour une évaluation est très limité, ce qui n'incite pas les AC à évaluer ce type d'affaires (Davies et Ormosi, 2012). Cependant, il ne faut certainement pas en déduire qu'il est impossible de tirer des enseignements extrêmement utiles d'évaluations de décisions ne portant pas sur des fusions, notamment celles concernant les abus de position dominante ou encore les accords horizontaux et verticaux.

Encadré 6. Évaluation *ex post* des décisions concernant les ententes

Il importe de souligner que la motivation pour évaluer les décisions concernant les ententes est fondamentalement différente de celle incitant à réaliser l'étude *ex post* de décisions relatives aux fusions, aux abus et aux accords verticaux. Cette différence vient du fait que, dans la plupart des juridictions, les ententes en soi sont interdites. La décision est donc considérée par définition appropriée lorsque des preuves d'un tel accord anticoncurrentiel existent.

Par conséquent, les évaluations *ex post* des décisions relatives aux ententes n'examinent pas l'évolution des marchés concernés suite à la décision et l'efficacité ou non de la décision pour rétablir des prix concurrentiels, mais partent plutôt du principe que l'AC a pris la décision appropriée et s'intéresse essentiellement au calcul de l'ampleur de la majoration (autrement dit, la marge supérieure au prix concurrentiel) imposée par l'entente[27].

Les évaluations *ex post* des décisions concernant les ententes sont donc utiles afin d'établir l'ampleur du préjudice pour les clients et de déterminer si les amendes appliquées sont suffisamment dissuasives pour empêcher de futures enfreintes, mais ces études ne révèlent rien sur l'efficacité de la décision.

1.2 Disponibilité des données et des informations pour l'évaluation ex post

Une évaluation *ex post* suppose une évaluation qualitative et, si possible, quantitative des véritables effets de la décision sur le marché concerné. Pour effectuer une telle évaluation, il faut disposer de données quantitatives et d'informations qualitatives sur le marché au moment où la décision a été prise et sur l'évolution du marché par la suite.

Certaines de ces données et informations peuvent être contenues dans la décision initiale et les dossiers concernant les affaires mais, du fait de restrictions légales, elles ne sont pas toujours accessibles à la personne en charge de la révision. Dans certains cas, les données nécessaires peuvent être obtenues par des sources publiques, tandis que dans d'autres cas, elles peuvent être achetées, mais le prix en est trop élevé. Des données utiles peuvent aussi être obtenues auprès d'intervenants sur les marchés, mais ces derniers peuvent ne pas être prêts à les collecter et à les diffuser, à moins que l'AC ne dispose de pouvoirs légaux pour les y contraindre. Cette réticence peut être expliqué par plusieurs raisons, notamment : le temps qu'exige cet exercice de collecte, un souci de confidentialité et, dans certains cas même, la crainte du résultat de l'évaluation.

Par conséquent, la disponibilité des données, ainsi que leur qualité (par exemple leur exhaustivité et leur degré de désagrégation), varient selon les cas et pourraient limiter la possibilité d'évaluer une décision ou d'employer des méthodologies spécifiques[28][29]. Il importe d'en être conscient et d'examiner soigneusement la disponibilité et le coût probables des données avant de se lancer dans une évaluation[30].

27 Cependant, comme le montrent des études récentes sur l'évolution du marché après la sanction des ententes, ces décisions ne sont pas toujours efficaces pour rétablir la concurrence sur le marché et certains éléments montrent que les prix peuvent rester proches des niveaux obtenus en cas d'entente.

28 Voir l'annexe B pour un examen des exigences des méthodologies existantes concernant les données.

29 On trouve plus souvent des données désagrégées pour certains secteurs et marchés, habituellement dans le commerce de détail. La plupart des évaluations *ex post* quantitatives se concentrent pour cette raison sur les biens de consommation.

30 Pour un examen de cette question, voir Duso et Ormosi, 2015.

1.3 Enseignements attendus

Étant donné que seulement quelques décisions peuvent être évaluées, les AC devraient se concentrer sur celles qui sont susceptibles de fournir le plus d'enseignements. Toutefois, même cette stratégie ne garantit pas des résultats définitifs.

Des enseignements utiles peuvent être tirés de l'évaluation de décisions controversées, à savoir celles qui se situent à la limite d'une infraction et d'un acquittement (pour une infraction anticoncurrentielle), ou entre une autorisation et une interdiction (pour une fusion). Ces décisions sont celles qui ont été le plus difficiles à prendre, pour lesquelles l'analyse *ex ante* a été la plus ardue et un accord sur la position à adopter a été le plus compliqué à trouver.

De même, l'évaluation des décisions sur des marchés d'une grande importance économique (parce que le marché représente par exemple une part élevée du PIB du pays ou fournit des services essentiels, ou parce que l'autorité doit généralement traiter un grand nombre d'affaires dans ce secteur) peut apporter des éclairages utiles sur les moyens de favoriser la concurrence sur ces marchés. Par exemple, la FTC a axé bon nombre de ses évaluations *ex post* sur les fusions dans les secteurs du pétrole et de la santé, du fait de leur importance économique relative pour les consommateurs aux États-Unis.

1.4 Intérêts spécifiques motivant l'évaluation

Le choix de la décision peut aussi être motivé par les objectifs spécifiques d'une AC. Par exemple, elle peut souhaiter mieux déterminer l'efficacité des décisions dans un secteur spécifique ou vérifier la précision d'une technique quantitative spécifique utilisée lors de l'évaluation *ex ante* des effets sur les prix. Elle peut aussi souhaiter étudier des décisions qui ont suscité d'importantes critiques de la part de parties prenantes extérieures pour établir si ces critiques étaient fondées ou les réfuter et renforcer sa réputation.

1.5 Temps écoulé depuis la prise de décision

Le temps écoulé depuis la prise de décision peut aussi influencer le choix.

Le passage du temps permet aux effets d'une décision de se stabiliser et de ne pas se limiter à un ajustement temporaire qui disparaîtra dans une nouvelle situation d'équilibre. Par exemple, si une hypothèse importante sous-tendant la décision d'autoriser une fusion était la survenue prochaine d'une entrée sur le marché, il faut laisser un délai suffisant non seulement pour que l'entrée se produise, mais aussi pour prouver qu'elle a été réussie et qu'un nouveau concurrent exerce désormais des activités stables sur le marché.

Si les gains d'efficience sont un facteur pris en compte dans la décision (comme cela peut être le cas dans les dossiers de fusion), il importe de garder à l'esprit que l'exploitation de ces gains d'efficience et leur répercussion sur les consommateurs peuvent prendre un certain temps. Par conséquent, lorsque le lapse de temps qui s'est écoulé n'est pas suffisant, il peut s'avérer très difficile de déterminer si ces gains d'efficience se sont bel et bien concrétisés.

Cependant, plus le lapse de temps entre la décision et l'évaluation est long, plus d'autres événements – indépendants de la décision – peuvent survenir et influer sur les variables du marché. Cela complique inévitablement l'identification des effets provoqués par la décision. Il est plus probable de rencontrer cette difficulté sur les marchés qui innovent et évoluent rapidement que sur les marchés d'une plus grande maturité.

Par conséquent, il est indispensable de trouver un équilibre entre le temps nécessaire pour que les effets se manifestent, en particulier les effets découlant des gains d'efficience, et le risque que de nouveaux événements surviennent et rendent trop difficile l'identification des effets. Cela varie selon la nature du marché. Il n'existe pas de « bon » nombre d'années qu'une AC devrait laisser s'écouler avant d'entreprendre une étude *ex post*[31].

Davies et Ormosi (2012) soulèvent un autre problème concernant la planification des évaluations *ex post* :

> *« Le choix du moment où devrait être réalisée une évaluation ponctuelle (quelle que soit la méthodologie) soulève une autre préoccupation, plus générale : le risque de clore le dossier prématurément. La documentation (à la fois théorique et empirique) sectorielle au sens large suggère qu'il existe plusieurs mécanismes par lesquels un événement spécifique peut déclencher une série d'événements — qui peuvent être chacun évalué indépendamment, mais dépendent en réalité de la trajectoire suivie. Autrement dit, lors de l'évaluation d'une intervention isolée, le risque est de négliger les conséquences à plus long terme »*[32].

Cette préoccupation parfaitement justifiée pose cependant un problème compte tenu de la difficulté inévitable de réaliser des évaluations fiables des effets sur une longue période, du fait de la présence d'un certain nombre d'effets de confusion.

Encadré 7. Risque de partialité dans la sélection des décisions à évaluer

Les autorités ne peuvent réaliser qu'un nombre limité d'évaluations *ex post* et leur choix s'appuie généralement sur les facteurs qui viennent d'être énumérés. Autrement dit, l'échantillon de décisions qui seront évaluées risque d'être biaisé, autrement dit ne pas être statistiquement représentatif de l'ensemble initial de décisions susceptibles d'être évaluées. Cela peut avoir un impact sur la pratique de l'AC, car elle ne tiendra compte que des enseignements tirés d'un échantillon de décisions faussé.

Ce problème est particulièrement manifeste en cas de fusions, car très peu d'interdictions de fusions sont évaluées. Cela implique que les AC identifient surtout les décisions présentant des erreurs de type II – les cas où elles ont autorisé des fusions anticoncurrentielles qui auraient dû être bloquées. Par conséquent, les autorités risquent de se montrer plus inflexibles lorsqu'elles mettent en œuvre les procédures de contrôle des fusions. Cela étant, elles peuvent aussi avoir commis des erreurs de type I – les cas où elles ont bloqué des fusions efficaces qui auraient dû être autorisées – et elles n'auraient alors pas à changer leur approche de l'évaluation des fusions.

Selon Neven et Zenger (2008), le risque que cette partialité dans la sélection puisse amener les autorités à devenir plus sévères lors de leur évaluation des fusions est limité, du moins dans les systèmes administratifs, car d'autres facteurs encouragent une application trop indulgente du droit de la concurrence. En effet, les auteurs de cet étude affirment que « les décisions d'interdire des fusions ont tendance à être remises en cause devant les tribunaux plus souvent que les décisions d'autoriser des fusions ; par conséquent, il se peut que les autorités finissent par se montrer très réticentes à intervenir afin de ne pas perdre devant les tribunaux. En outre, les pressions exercées par les entreprises incitent sans doute les autorités à limiter leurs interventions »[33].

Une autre source de partialité, examinée précédemment dans la Partie I, peut résulter de l'utilisation par une AC des résultats des études *ex post* pour faire valoir ses succès auprès des parties prenantes. L'AC peut alors être animée par des incitations faussées et décider d'évaluer uniquement les décisions qui ont indiscutablement un résultat positif.

---

31 Selon Buccirossi *et al*. (2006), dans le document *Guidance on the ex post review of merger control decisions* [conseils relatifs à l'évaluation *ex post* des décisions en matière de contrôle des fusions], « le lapse de temps devrait être fixé de manière à prendre en compte les principaux effets possibles de la décision et, de manière générale, nous pensons qu'une période d'environ trois ans à compter de la fusion doit être couverte par l'évaluation, cette période pouvant être réduite à deux ans pour les marchés très dynamiques et innovants. De notre point de vue, un lapse de temps aussi long présente plus d'avantages que d'inconvénients ».

32 Davies et Ormosi (2012), p. 16.

33 Neven et Zenger (2008), p. 484.

2. Choix de l'équipe d'évaluation

L'équipe d'évaluation *ex post* peut se composer des agents d'une autorité, de consultants extérieurs – comme des organismes de conseil économique, des consultants indépendants et des universitaires – ou des deux.

Une équipe d'évaluation constituée des agents d'une AC peut rencontrer moins de contraintes de confidentialité pour l'accès aux informations et aux dossiers relatifs à la décision initiale. De même, lorsque l'autorité mène une évaluation en interne, il est plus probable qu'elle garde pour elle les enseignements qui peuvent en être tirés. En outre, pour le personnel de l'autorité, cet exercice peut être une bonne occasion de développement et de renforcement des capacités. Enfin, le choix d'une équipe interne présente l'avantage que les agents qui ont travaillé sur la décision initiale peuvent apporter des connaissances générales utiles qui ne seraient peut-être pas disponibles autrement.

Une équipe interne peut être limitée, cependant, par le caractère imprévisible de la charge de travail qui caractérise les AC et parfois par le manque de disponibilité des économistes dotés des compétences économétriques nécessaires (quand elles sont requises par l'étude). En outre, par rapport à une équipe externe, une équipe interne peut aussi préférer fermer les yeux sur une « défaillance » concernant une décision et éviter de « critiquer » d'une part l'institution pour laquelle elle travaille, et d'autre part ses collègues[34]. Ce risque est probablement plus élevé quand l'équipe chargée de l'évaluation comporte des agents de l'AC qui se sont occupés de la décision initiale. De plus, même si une équipe d'évaluation interne se montre scrupuleusement équitable lors de son évaluation, toutes les conclusions positives risquent d'être considérées avec scepticisme par des observateurs extérieurs[35].

Une équipe externe, à condition d'être judicieusement constituée, peut être en mesure de mieux gérer le calendrier et d'assurer que toutes les compétences techniques les plus avancées sont disponibles. Une telle équipe peut aussi fournir une évaluation plus « objective ». Cependant, il faut aussi prendre en compte le fait qu'elle peut être onéreuse, que des problèmes de confidentialité peuvent se poser pour accéder aux dossiers concernant les affaires et que l'AC peut avoir plus de difficultés à obtenir les enseignements tirés de l'exercice. En outre, l'équipe externe n'ayant pas participé à la décision initiale, son évaluation risque d'être privée des connaissances ou de la compréhension générale essentielle à cet exercice.

En cas de recours à une équipe externe, les AC doivent tout de même s'efforcer d'associer certains de leurs agents à l'exercice. D'abord pour que les enseignements tirés soient mieux retenus par l'autorité, ensuite pour vérifier et remettre en cause le travail effectué par les consultants afin d'assurer sa qualité et son impartialité.

Une autre option, pour une AC qui souhaite entreprendre une évaluation quantitative, est de demander à une équipe interne de réaliser l'étude mais de faire intervenir un conseiller externe – un universitaire par exemple. Ce conseiller peut vérifier la qualité technique de l'analyse et, si nécessaire, aider à l'améliorer. Il peut dans le même temps assurer l'objectivité de l'étude[36]. Cette approche peut être utile à toutes les autorités qui tiennent à conserver le contrôle de l'analyse et

34 Certaines AC évitent ce problème en faisant examiner par des universitaires spécialisés les évaluations *ex post* menées en interne.

35 Ce problème ne se pose pas quand les résultats sont aussi publiés dans des revues à comité de lecture.

36 L'AC britannique a adopté cette approche.

des enseignements tirés, mais qui ne disposent pas de l'ensemble des compétences et des connaissances techniques nécessaires en interne pour se lancer dans une solide évaluation *ex post*.

Le choix des personnes à inclure dans l'équipe d'évaluation doit donc prendre en compte les facteurs principaux suivants :

- la durée prévue de l'évaluation et la marge disponible concernant la date d'achèvement ;
- la prévisibilité de la charge de travail interne ;
- les compétences requises pour l'évaluation, qui peuvent aller des compétences techniques – comme la maîtrise de techniques et logiciels économétriques spécifiques – à la connaissance du marché concerné par la décision ;
- le coût des ressources – pour les ressources internes, cela correspond à leur coût de substitution ;
- les contraintes en matière de confidentialité – dans certains cas, seuls les agents de l'autorité ont accès aux fichiers concernant la décision initiale, mais des accords de non-divulgation peuvent aider à remédier à ce problème. Cela étant, il se peut aussi que les acteurs du marché soient plus enclins à transmettre des informations et leurs points de vue sur l'évolution du marché à une équipe externe, sous réserve d'un accord selon lequel ces informations seront communiquées dans le rapport (et à l'AC) uniquement en respectant l'anonymat et sous forme consolidée ; et
- la capacité à retenir les connaissances et l'expérience acquises dans le cadre de cet exercice.

Encadré 8. Plaidoyer pour la réalisation d'un plus grand nombre d'études *ex post* par des conseillers extérieurs, y compris des universitaires

Lors d'une présentation sur l'évaluation *ex post* (*Hearing on Evaluation ex-post*) qui a eu lieu à l'OCDE en décembre 2014, Amelia Fletcher a plaidé en faveur d'une plus grande participation des universitaires à la réalisation d'évaluations *ex post*. Elle a souligné que certains universitaires étaient prêts à entreprendre de leur propre initiative des évaluations *ex post* de décisions de mise en œuvre, mais que cet intérêt se heurtait souvent à des difficultés d'accès aux données pertinentes.

Elle a demandé aux AC d'accorder aux universitaires, dans la limite des contraintes légales, un meilleur accès aux données et aux informations sur les décisions pour leur permettre de réaliser un plus grand nombre d'évaluations *ex post*. Étant donné les ressources limitées de la plupart des autorités et les compétences requises pour les évaluations *ex post*, une plus grande participation des universitaires aiderait à augmenter le nombre de ces études.

3. Identification du ou des scénarios contrefactuels appropriés

L'évaluation *ex post* d'une décision supposer d'identifier des scénarios contrefactuels appropriés par rapport auxquels la décision peut être évaluée. Ceux-ci correspondent à l'évolution qu'aurait suivie le marché concerné si une autre décision avait été prise.

Souvent, pour une seule décision, plusieurs scénarios contrefactuels sont possibles. Par exemple, dans le cas d'une autorisation de fusion sous réserve de certaines conditions, les scénarios contrefactuels peuvent correspondre à l'évolution du marché si la fusion avait été bloquée ou

autorisée sans conditions. Si plusieurs ensembles de mesures correctives ont été proposés, celles-ci correspondent aussi à des scénarios contrefactuels supplémentaires.

Afin de déterminer tous les scénarios contrefactuels possibles pour une décision spécifique, il importe de comprendre les options qui ont été envisagées quand le cas a été examiné initialement. Par exemple, si une fusion a été bloquée, il faut examiner si des mesures correctives ont été proposées, ou si un abus de position dominante a été interrompu et des mesures correctives imposées, et si d'autres mesures correctives ont aussi été proposées/envisagées. En outre, il est indispensable de savoir si des restrictions légales s'appliquent aux éventuelles alternatives. Par exemple, dans certaines juridictions, les mesures correctives possibles en cas de fusion sont uniquement celles proposées par les parties. En conséquence, aucun autre ensemble de mesures correctives ne peut être retenu comme scénario contrefactuel[37].

Une fois les scénarios contrefactuels possibles identifiés, il faut choisir lesquels examiner lors de l'évaluation *ex post*. Habituellement, pour que l'analyse soit plus gérable, un seul scénario contrefactuel est retenu et l'analyse *ex post* est réalisée en fonction de ce scénario. Ce scénario contrefactuel correspond généralement à l'alternative la plus probable à la décision qui en définitive a été prise. Cependant, il est possible d'envisager plusieurs scénarios contrefactuels, comme le montre l'exemple présenté dans **l'encadré 9** ci-après.

Encadré 9. Exemple d'une évaluation *ex post* en fonction de plusieurs scénarios contrefactuels

L'étude Friberg et Romahn (2014) évalue l'impact de la fusion entre Carlsberg et Pripps sur le marché suédois de la bière, une fusion autorisée par l'AC suédoise, sous réserve de la vente d'un certain nombre de marques. Ces marques ont été acquises par une petite entreprise rivale.

Les auteurs réalisent l'analyse en utilisant divers scénarios contrefactuels :

1) Que se serait-il passé si la fusion avait été bloquée ?
2) Que se serait-il passé si la fusion avait été approuvée sans mesures correctives ? ; et
3) Que se serait-il passé si la fusion avait été approuvée sous réserve d'un ensemble différent de mesures correctives ?

Pour effectuer l'analyse, ils utilisent deux méthodologies différentes[38].

Tout d'abord, ils examinent le scénario contrefactuel selon lequel la fusion a été bloquée et effectuent une analyse selon la méthode des différences de différences[39], en utilisant les concurrents des parties concernées par la fusion comme groupe de référence. Cette analyse montre que les prix auraient été inférieurs si la fusion n'avait pas été autorisée.

Puis ils construisent un modèle structurel[40] pour comparer la fusion effective à deux scénarios contrefactuels simulés : la fusion a été approuvée sans mesures correctives, et la fusion a été approuvée avec l'obligation de céder certaines marques (comme lors de la décision initiale), mais en supposant que les marques ont été transférées au plus grand concurrent des sociétés plutôt qu'à un petit concurrent. Les résultats des simulations suggèrent que les cessions ont limité la hausse des prix après la fusion et que leur impact sur les prix aurait été nettement moins bénéfique si les marques avaient été acquises par le plus grand concurrent.

37 Voir Buccirossi *et al*. (2006) pour un examen détaillé du choix des scénarios contrefactuels concernant les décisions de fusion de l'UE, pour lesquelles une telle restriction légale existe à propos d'éventuelles mesures correctives. Le raisonnement exposé dans le présent document peut aussi s'appliquer à d'autres systèmes de validation des fusions qui prévoient une restriction semblable.

38 Ces méthodologies sont examinées plus en détail dans l'annexe B.

39 Cette méthodologie est expliquée brièvement dans la section 4 et plus en détail dans l'annexe B.

40 Cette méthodologie est expliquée brièvement dans la section 4 et plus en détail dans l'annexe B.

4. Sélection de la méthodologie

Le choix de la méthodologie à employer pour déterminer la différence entre les répercussions effectives de la décision et celles qui se seraient produites selon le scénario contrefactuel est dicté par un certain nombre de facteurs. Le principal est l'objectif de l'étude, mais d'autres considérations ont aussi leur importance, comme la nature des données disponibles, le temps disponible pour l'analyse et les compétences de l'équipe d'évaluation – car certaines méthodes exigent des connaissances avancées des techniques et logiciels économétriques. Dans certains cas, les aspects essentiels de la décision peuvent aussi jouer un rôle, car les décisions peuvent dépendre essentiellement de la prise en compte de facteurs qui sont quantifiables (par exemple, les prix) et d'autres qui le sont moins (par exemple, l'accès, la qualité, l'innovation). Enfin, toute méthodologie implique d'opérer un arbitrage entre le nombre de décisions évaluées et le niveau de détail de leur examen ; cet arbitrage doit être étudié au moment de choisir la méthodologie à employer.

Les méthodologies les plus couramment utilisées pour les évaluations *ex post* de décisions de mise en œuvre en matière de concurrence sont :

- les méthodes comparatives : avant-après et différences de différences ;
- les méthodes fondées sur la structure du marché : simulations ; et
- les enquêtes et entretiens.

Les méthodes comparatives utilisent des données provenant de transactions effectives sur les marchés, ou des périodes, qui n'ont pas été concernées par la décision, afin d'élaborer le scénario contrefactuel et de le comparer aux évolutions effectives observées sur le marché. Ces méthodes peuvent comporter : 1) des comparaisons des changements sur le marché concerné avant et après la décision – cette approche est appelée analyse avant-après, ou 2) des comparaisons des changements entre des marchés comparables, ou 3) une combinaison des deux qui repose sur des comparaisons des changements sur le marché concerné avant et après la décision, et des changements qui se sont produits pendant la même période sur un marché comparable non influencé par la décision – cette approche est dite des différences de différences.

Les simulations font appel à un modèle économique qui reflète le fonctionnement du marché concerné pour simuler les prix et les volumes selon le scénario contrefactuel. Cette approche sert de plus en plus souvent à prévoir les effets des fusions proposées en utilisant des données *ex ante*, mais elle peut être adaptée afin de simuler d'autres scénarios pour les évaluations *ex post* de décisions de fusion. Elle commence aussi à être employée pour l'évaluation *ex post* d'autres décisions de mise en œuvre.

Les enquêtes et les entretiens sont aussi utilisés pour recueillir des informations et des données factuelles sur l'évolution du marché auprès d'acteurs du marché et de spécialistes du secteur, et pour obtenir leurs points de vue sur les impacts effectifs de la décision et sur ce qui aurait pu se produire selon d'autres scénarios. Ces informations peuvent servir à vérifier les résultats obtenus par une autre méthodologie, à fournir des données qui peuvent être analysées au moyen d'une des méthodologies énumérées précédemment[41], ou à déterminer directement les effets de la décision quand une approche plus qualitative est utilisée. Les enquêtes et les entretiens sont particulièrement utiles pour évaluer les effets qui ne peuvent être facilement quantifiés faute de

41 Quand une AC n'a pas le pouvoir d'exiger des acteurs du marché qu'ils fournissent des données et des informations pour une évaluation *ex post*, les chercheurs doivent être conscients que les enquêtes et les entretiens (volontaires) ont peu de chance de générer des données correspondant à la quantité et à la qualité nécessaires pour employer des techniques économétriques.

données quantitatives fiables, comme les modifications de la qualité, de la diversité ou du taux d'innovation.

L'annexe B donne à propos de ces méthodologies une introduction plus détaillée, qui explique l'intuition qui sous-tend chacune d'elles, expose leurs principaux avantages et inconvénients, fournit des exemples de leur utilisation et énumère des documents méthodologiques de référence. Le but de l'annexe B n'est cependant pas de suggérer l'approche ou les approches méthodologiques les plus appropriées pour entreprendre une évaluation, ce qui n'entre pas dans le champ de ce Guide, mais simplement d'indiquer les options parmi lesquelles le chercheur peut choisir.

4.1 Autres méthodologies (non ex post)

Les trois méthodologies évoquées précédemment peuvent servir à déterminer l'impact réel des décisions de mise en œuvre sur les principales variables du marché en s'appuyant sur des informations relatives à l'évolution effective des marchés concernés suite aux décisions. D'autres méthodologies sont censées permettre de déterminer l'impact des décisions de mise en œuvre, mais elles ne reposent que sur les informations disponibles au moment des décisions. Ces méthodologies ne sont pas à proprement parler des méthodologies *ex post* (voir la définition de l'évaluation *ex post* Partie I section 1), car elles n'ont pas de composante *ex post* – dans la mesure où elles ne se fondent pas sur des informations concernant les répercussions effectives des décisions, mais essaient de les prévoir. Les études d'événements en sont un exemple : elles utilisent les réactions des marchés boursiers à l'annonce de décisions de mise en œuvre pour déterminer de quelle manière ces décisions devraient influer sur la rentabilité des sociétés et en déduisent les modifications probables sur les marchés concernés.

4.2 Évaluations qualitatives et quantitatives

Les méthodes comparatives et les méthodes fondées sur la structure du marché exigent habituellement de recourir à des techniques économétriques et à des tests statistiques. Cela signifie qu'elles confèrent une certaine précision à l'évaluation du signe et de l'ampleur des effets provoqués par les décisions de mise en œuvre. En outre, l'emploi de techniques économétriques permet aussi à l'analyste de contrôler d'autres facteurs explicatifs potentiels de manière systématique et peut, par conséquent, procurer une certaine certitude sur le lien de cause à effet entre la décision et les effets identifiés[42].

Correctement appliquées, ces méthodologies quantitatives sont efficaces, mais elles présentent aussi certains inconvénients. Elles sont souvent sensibles aux hypothèses sous-jacentes, à l'élément de comparaison sélectionné ou au modèle de concurrence retenu, ainsi qu'à la valeur des paramètres du modèle. Aussi, les chercheurs doivent toujours préciser les hypothèses retenues, reconnaître les limites de l'analyse et vérifier la robustesse des résultats. La qualité de la conception conditionne la fiabilité des résultats, et même dans ces conditions, les modèles quantitatifs ne garantissent pas toujours des conclusions définitives.

Dans certains cas, toutes les données quantitatives nécessaires à l'application de ces techniques ne sont pas disponibles, peut-être pour les raisons suivantes : i) elles ne sont pas accessibles – par exemple, les parties concernées par la décision sont seules à les détenir et ne souhaitent pas les partager, ii) elles n'ont pas été recueillies ou conservées par les acteurs du marché (ou d'autres entités), iii) elles ne sont pas disponibles avec le degré nécessaire de désagrégation, iv) elles sont

42 Le simple fait que ces méthodologies aient recours à l'économétrie ne garantit pas, cependant, la validité et la robustesse des résultats. Des résultats fiables ne peuvent être obtenus que si la méthodologie a été correctement appliquée et ses résultats convenablement testés et vérifiés.

trop coûteuses à acquérir, v) elles n'existent pas car les variables correspondantes – par exemple, l'innovation et la qualité – sont difficiles à quantifier[43]. Dans ces circonstances, les techniques fondées sur l'économétrie ne peuvent pas être utilisées.

Si certaines données quantitatives sont disponibles, il est possible d'employer une version simplifiée de ces approches, qui fait intervenir une comparaison de statistiques synthétiques ou des simulations de marché très simples. Le document OFT (2011), dont il est aussi question dans **l'encadré B.1** de l'annexe B, contient un bon exemple d'une analyse avant-après simplifiée, tandis que le document CC (2008) utilise des simulations très simples pour obtenir une idée générale de l'ampleur des modifications des prix qui ont suivi quatre des décisions de fusion qui y sont évaluées. De toute évidence, quand ces approches simplifiées sont utilisées, le lien de cause à effet est plus difficile à déterminer et toute quantification de l'effet est bien moins précise.

Quand aucune donnée quantitative n'est disponible, les effets d'une décision ne peuvent être déterminés que par une évaluation plus qualitative qui s'appuie sur les points de vue des acteurs du marché et des spécialistes du secteur (obtenus au moyen d'entretiens ou de publications et de rapports sur le secteur), et sur des informations relatives à l'évolution du marché recueillies par des études documentaires réalisées à partir de sources publiques et commerciales existantes.

Quand une approche plus qualitative est utilisée, l'évaluation des effets d'une décision sur les variables du marché est inévitablement moins précise et, souvent, ne peut fournir qu'une indication sur le signe de ces effets. En outre, dans ces circonstances, le lien de cause à effet entre les décisions et les effets identifiés peut être moins certain. En revanche, une approche plus qualitative a l'avantage d'aider à évaluer l'impact d'une décision sur toutes les variables qui ne peuvent être quantifiées, par exemple sur la qualité et la diversité. En outre, les approches qualitatives mobilisent moins de temps et de ressources et n'exigent pas de compétences techniques complexes.

L'étude Ormosi (2015) consacre tout un chapitre à la description des études *ex post* qualitatives existantes sur les décisions de fusion de l'UE. Elle donne des exemples de la diversité des variables que ces études ont examinées. Ces variables sont, entre autres, les parts de marché, la concentration, l'entrée et la sortie, l'innovation, les capacités, les investissements, la puissance d'achat, les importations et la qualité des services, ce qui montre la souplesse d'une approche qualitative pour examiner les effets sur d'autres aspects que les prix. L'auteur formule la conclusion suivante :

> *« des études simples sur l'impact de la fusion concernant d'autres aspects que les prix peuvent constituer de précieuses sources d'informations et les autorités devraient être dûment incitées à réaliser régulièrement de tels exercices »*[44].

D'autres exemples d'études fondées sur des recherches documentaires, des enquêtes et des entretiens sont celles de Deloitte (2009) et de Chitale et Csorgo (2015).

On notera qu'il est possible de réaliser une étude qui comporte une analyse à la fois quantitative et qualitative. L'association des deux approches permet au chercheur de bénéficier des avantages des deux – par exemple, d'une part, de la précision et de l'identification des relations de cause à effet qu'offre le recours à une estimation économétrique et, d'autre part, de l'évaluation exhaustive des effets hors prix que permet un examen qualitatif du marché. L'annexe C comporte des exemples d'études qui emploient les deux approches.

---

43 Comme il est précisé plusieurs fois dans ce Guide, dans certains cas, la qualité et l'innovation peuvent être mesurées.

44 Voir Ormosi (2015) p. 67.

5. Définition des variables à étudier[45]

Comme indiqué précédemment, pour déterminer si une décision était appropriée, le chercheur doit évaluer ses répercussions effectives sur toutes les principales variables du marché, comme les prix, la qualité et la diversité[46]. Habituellement, cependant, la plupart des évaluations quantitatives se concentrent sur les modifications des prix, car les données sur cette variable sont plus faciles à obtenir[47] [48]. Cela étant, la qualité et la diversité ont aussi leur importance et ne devraient pas être négligées dans l'analyse des effets d'une décision.

En tout état de cause, le manque de données est souvent le principal obstacle pour pouvoir inclure ces variables dans l'analyse. Parfois, des mesures quantitatives de la qualité et de la diversité sont disponibles, et le tableau 1 donne quelques exemples d'études qui examinent l'impact sur la qualité et la diversité en utilisant des indicateurs quantitatifs. En l'absence de telles données, l'analyse doit être entreprise selon une approche plus qualitative, par la collecte d'informations factuelles et d'opinions des acteurs dumarché concernant l'évolution de ces variables.

Tableau 1. Quelques exemples d'évaluations quantitatives de l'impact des fusions sur des variables indépendantes des prix

Auteurs	Secteur	Méthodologie	Variable
Aguzzoni *et al.* (2013)	Livres	Différences de différences	**Qualité :** Les auteurs se sont efforcés d'évaluer l'impact de la fusion sur la qualité des services proposés dans les librairies et sur la diversité des livres en rayon. Ils ont demandé aux parties ayant fait l'objet de la fusion des informations concernant : les effectifs, le degré d'expérience du personnel, le nombre de séances de dédicaces, les horaires d'ouverture et le nombre de réaménagements, car ces informations n'étaient pas publiquement disponibles et ne pouvaient être acquises. Malheureusement, les parties ont refusé de les fournir et les auteurs ont dû se contenter de recueillir les points de vue d'acteurs du marché à propos des modifications de ces deux variables[49].
Ashenfelter *et al.* (2013a)	Appareils ménagers	Différences de différences	**Parts de marché et diversité :** Les auteurs étudient l'impact de la fusion sur les parts de marché (en termes de volume et de montant) et sur une mesure simple de la diversité des produits (représentée par les modifications des offres de produits des parties ayant fait l'objet de la fusion).

45 L'annexe C contient une liste d'études *ex post* classées en fonction d'un certain nombre d'aspects, dont les variables examinées dans l'étude.

46 Ces trois variables sont les principaux déterminants du bien-être des consommateurs et, dans la plupart des cas, l'objectif du droit de la concurrence est de maximiser le bien-être des consommateurs (même si, comme cela a été évoqué précédemment, l'objectif peut être différent dans certaines juridictions).

47 Parfois aussi, les effets sur le bien-être des consommateurs peuvent être déduits indirectement en évaluant l'impact de la décision sur la rentabilité des entreprises concernées et d'autres acteurs du marché. Par exemple, les études d'événement permettent de déterminer si la décision a entraîné une augmentation ou une baisse des prix des actions, qui reflètent les attentes en termes de bénéfices.

48 Même si les données concernant les prix sont faciles à obtenir, cela peut représenter un coûteux effort. De plus, la qualité n'est pas toujours suffisante pour pouvoir recourir à certaines méthodologies. Voir Ashenfelter, Hosken et Weinberg (2009) pour un examen des problèmes liés à une qualité insuffisante des données, qui peut restreindre l'analyse rétrospective des décisions relatives aux fusions.

49 Voir Competition Commission (2012) p. 56.

Auteurs	Secteur	Méthodologie	Variable
Berry et Waldfogel (2001)	Diffusion radiophonique	Régressions par la méthode des moindres carrés ordinaire et par la méthode des variables instrumentales	**Diversité :** Les auteurs examinent l'évolution du nombre de programmes par rapport au nombre de chaînes radio pour déterminer si la fusion a eu un impact sur la diversité des émissions proposées.
Hüschelrath *et al.* (2003)	Produits pharmaceutiques	Simple comparaison avant-après	**Innovation :** Les auteurs essaient d'évaluer l'impact de la fusion sur l'innovation. Ils effectuent une simple comparaison entre avant et après concernant un certain nombre d'indicateurs d'innovation : dépenses de R-D, R-D/chiffre d'affaires, nombre de brevets déposés et nombre de nouveaux génériques lancés sur le marché.
Kemp, Kersten et Severijnen (2012)	Hôpitaux	Différences de différences	**Qualité :** Les auteurs apprécient les changements de qualité en utilisant les notes obtenues par chaque hôpital dans le cadre d'une enquête annuelle réalisée par un journal néerlandais qui se fonde sur 26 indicateurs de la qualité conçus par l'Inspection néerlandaise de la santé. Ces notes rendent compte de la qualité d'un hôpital dans son ensemble (elles se révèlent non significatives selon l'analyse économétrique). **Qualité :** Comme ils étudient l'effet de la fusion sur le prix des opérations de la hanche, ils utilisent le temps moyen de trajet des patients comme variable de substitution pour la qualité de ce traitement. L'idée est que, pour obtenir un meilleur traitement, les patients sont prêts à effectuer un trajet plus long.
Mutter, Romano et Wong (2011)	Hôpitaux	Différences de différences	**Qualité :** Les auteurs donnent un bon aperçu des mesures de la qualité des hôpitaux qui sont utilisées dans diverses études *ex post* de fusions dans le secteur, et ils exposent les avantages et les limites de chacune d'elles. **Qualité :** Ils utilisent un large éventail d'indicateurs sur la qualité des hôpitaux qui vont de la mortalité à l'hôpital aux complications post-opératoires, et expliquent leur mode de calcul et de rectification de leur estimation.
Romano et Balan (2010)[50]	Hôpitaux	Différences de différences	**Qualité :** Les mesures de la qualité employées dans cette étude s'inspirent d'une liste d'indicateurs de la qualité concernant les patients hospitalisés (*Inpatient Quality Indicators*, ou IQI) et d'indicateurs de la sécurité concernant les patients (*Patient Safety Indicators*, ou PSI) conçus par l'Agency for Healthcare Research and Quality. Ces deux ensembles d'indicateurs utilisent les données administratives relatives aux patients hospitalisés et se concentrent essentiellement sur les résultats obtenus pour les patients à court terme. Les IQI reflètent la qualité des soins à l'intérieur des hôpitaux, en tenant compte également de la mortalité des patients hospitalisés du fait de leur état pathologique et du fait d'interventions chirurgicales, tandis que les PSI se concentrent sur les complications et les effets iatrogènes potentiellement évitables.

50 Dans la version intégrale de ce rapport, qu'a présentée la FTC devant le tribunal quand la fusion a été remise en cause, les auteurs ont examiné un ensemble plus vaste de mesures de la qualité : 1) des mesures quantitatives de la qualité clinique, fondées sur les résultats concernant les patients, 2) des mesures de la qualité des structures, fondées sur les ressources humaines et les infrastructures techniques, et 3) des mesures des processus, fondées sur les services de diagnostic et thérapeutiques proposés.

Parfois, on peut réaliser une évaluation *ex post* pour tenter de répondre à des questions spécifiques, auquel cas des variables indépendantes des prix peuvent servir à l'analyse. Par exemple, une étude *ex post* peut avoir pour but de déterminer l'impact d'une décision spécifique sur la productivité des entreprises, comme l'étude OFT (2008), ou si le rapport coût-efficacité s'est effectivement amélioré après la validation de la fusion, comme les études Koetter (2005) et Ashenfelter *et al*. (2013b).

6. Collecte de données et d'informations

Plusieurs sources peuvent servir à collecter des informations qualitatives et des données quantitatives sur l'évolution du marché depuis la prise de décision et sur les scénarios contrefactuels possibles, certaines d'entre elles étant librement accessibles et d'autres payantes. Voici une liste non exhaustive de sources possibles :

- **Parties ayant fait initialement l'objet d'une enquête** – Selon toute probabilité, ces sociétés disposent des données qualitatives et quantitatives les plus exhaustives qu'il soit possible d'obtenir pour réaliser une bonne analyse. Cela étant, si elles n'ont pas l'obligation de fournir ces informations lorsqu'une évaluation *ex post* est entreprise, elles peuvent être réticentes à coopérer.

- **Autres acteurs pertinents du marché** – Il s'agit des concurrents, des clients et des fournisseurs des parties ayant fait initialement l'objet d'une enquête. Ces entreprises n'ont pas l'obligation de coopérer pour l'évaluation *ex post*, mais peuvent se montrer moins réticentes à le faire que les parties ayant fait initialement l'objet d'une enquête. Elles ne détiennent pas forcément des informations sur les prix facturés et les volumes vendus par les parties ayant fait initialement l'objet d'une enquête, mais elles peuvent posséder des informations utiles sur l'évolution du marché après l'annonce de la décision. En outre, elles peuvent être en mesure de communiquer des opinions précieuses sur l'évolution probable du marché selon les autres scénarios hypothétiques, ce qui peut aider à élaborer les scénarios contrefactuels.

- **Spécialistes du secteur –** Les universitaires ou les analystes du marché, spécialistes du marché concerné par la décision, peuvent détenir des informations sur l'évolution du marché et avoir leurs points de vue sur la manière dont le marché aurait pu évoluer selon d'autres scénarios.

- **Dossiers initiaux concernant la décision** – La décision officielle peut ne pas comporter d'explication détaillée sur l'analyse qui la sous-tend et il est peu probable qu'elle contienne les données désagrégées utilisées pour appuyer l'analyse. En accédant aux dossiers initiaux, l'équipe d'évaluation peut obtenir l'ensemble des informations, mais toutes les juridictions n'accordent pas un tel accès. Dans certains régimes juridiques, les informations recueillies aux fins d'une enquête initiale ne peuvent pas être réutilisées à d'autres fins, même pour une évaluation *ex post* de cette décision initiale.

- **Bases de données commerciales** – Sur certains marchés (en général ceux des biens de consommation), des entreprises collectent systématiquement des données désagrégées sur les prix facturés et les volumes vendus par les différentes entreprises, et parfois aussi sur d'autres variables du marché. Ces informations peuvent être achetées, mais leur coût est parfois élevé.

- **Publications/sites Internet concernant le secteur** – Dans certains secteurs, des publications/sites Internet recueillent et publient régulièrement une moyenne d'une part des prix facturés et d'autre part des volumes de biens et services vendus sur les marchés, et parfois même des données plus ventilées. Il peut être nécessaire de souscrire à un abonnement pour y accéder. Parfois, les associations commerciales sont aussi une bonne source pour ce genre de données.

- **Rapports sur le marché et veille** – Dans de nombreux secteurs, des entreprises spécialisées rédigent régulièrement des rapports sur les évolutions et les tendances observées sur les marchés, ce qui fournit une multitude d'informations qualitatives et quantitatives. Là encore, elles doivent généralement être achetées.

- **Organismes officiels de statistiques** – Ces organismes recueillent des données sur de nombreuses variables qui peuvent s'avérer utiles lors des évaluations, notamment en tant que variables de contrôle pour les estimations économétriques.

- **Bases de données sur les cours boursiers** – Les cours quotidiens des entreprises cotées en bourse sont recueillis par des bases de données spécialisées et accessibles en contrepartie d'une commission. Ces données sont utiles pour appliquer la méthodologie des études d'événement (voir annexe B pour un examen des méthodologies quantitatives).

- **Informations comptables** – Les entreprises cotées doivent publier des informations comptables. Ces données sont habituellement agrégées selon des catégories comptables, plutôt qu'économiques, mais peuvent tout de même être utiles pour certaines évaluations.

- **Communiqués et articles de presse** – Les communiqués de presse publiés par les parties ayant initialement fait l'objet d'une enquête et par leurs concurrents, ainsi que les articles de la presse spécialisée, peuvent être des sources utiles d'informations qualitatives sur l'évolution du marché, ou sur les résultats économiques de sociétés spécifiques.

- **Informations issues d'autres enquêtes et dossiers** – L'AC peut avoir recueilli des informations sur le même marché dans le cadre d'autres enquêtes plus récentes ou en cours, et de sondages/études de marché sectoriels. Dans certains cas, il se peut qu'une nouvelle fusion ait fait l'objet d'une évaluation récente dans le même secteur. Malheureusement, des problèmes juridiques et de confidentialité peuvent empêcher d'utiliser les informations réunies pour une enquête à d'autres fins que celles qui ont motivé leur collecte.

Ces sources ne sont pas toutes disponibles sur l'ensemble des marchés. En outre, de nombreuses sources peuvent fournir les mêmes informations, parfois avec différents degrés de précision, de désagrégation et de fiabilité.

Il importe de toujours garder à l'esprit que la collecte de données est une étape extrêmement importante du processus d'évaluation. Sans données correctes, il est difficile de réaliser une analyse solide et fiable. En outre, la qualité des données influe sur le choix de la méthodologie qui peut être utilisée, ainsi que sur les tests de robustesse qui peuvent être effectués. Le manque de données est souvent signalé comme le principal obstacle à la réalisation d'évaluations *ex post* tant par les universitaires que par les AC.

D'ailleurs, la plupart des autorités de la concurrence n'ont pas le pouvoir d'exiger des acteurs du marché qu'ils fournissent des informations pour effectuer des évaluations *ex post* ; par

conséquent, elles doivent s'appuyer sur les informations disponibles provenant de sources publiques et commerciales, et s'en remettre à la bonne volonté des acteurs du marché.

Certaines autorités peuvent s'assurer qu'elles disposeront de données de meilleure qualité en identifiant, au moment de la publication des décisions, celles qui pourraient être candidates à un examen *ex post*, afin de pouvoir continuer de surveiller les marchés correspondants. Certaines juridictions peuvent être dotées d'un cadre prévoyant, à titre de mesure corrective potentielle, l'obligation de diffuser régulièrement des informations sur le marché[51]. Dans la mesure du possible, cette option vaut la peine d'être étudiée. Ce cadre devrait éviter de donner ne serait-ce que l'apparence que l'autorité autorise une transaction problématique dans le but d'obtenir l'avantage de données libres.

6.1 Planification de l'exercice de collecte de données

Nous avons évoqué à la section 1.5 la période qui devrait s'écouler entre le moment de la prise de décision et le début de l'examen *ex post*. Cependant, le facteur temporel peut aussi être déterminant pour la collecte de données aux fins de l'analyse, car il influe sur la robustesse des résultats et sur la disponibilité des données, ainsi que sur les préoccupations en matière de confidentialité.

Pour réaliser des évaluations *ex post*, il faut généralement disposer :

- de données sur une période remontant « quelque temps » avant le moment de la prise de décision pour aider à élaborer le scénario contrefactuel[52], et

- de données sur une période qui va de la prise de la décision à « quelque temps » après, pour déterminer les répercussions de cette décision.

La durée de ces deux périodes dépend du type de décisions examinées, de la nature du marché concerné et de la méthodologie utilisée. Par exemple, pour les études d'événement, la période après la prise de décision – ou autre événement utilisé – n'est généralement pas très longue : elle peut être de quelques jours seulement. Pour les autres méthodologies, elle doit être plus longue, et correspond souvent à deux ans. Aucune indication précise ne peut être donnée sur la durée appropriée de ces deux périodes, mais on peut faire valoir que la période précédant la décision doit être suffisamment longue pour que le marché soit en situation d'équilibre, et que la période postérieure à la décision doit être suffisamment longue pour que les répercussions de la décision aient pu se manifester et pour éviter que l'évaluation n'appréhende uniquement une modification temporaire des variables (par exemple, en raison d'un choc à court terme). En outre, si une approche quantitative est utilisée, les périodes avant et après la décision doivent être assez longues pour obtenir des résultats statistiquement robustes. L'analyse peut être répétée en choisissant différentes fenêtres temporelles, pour vérifier la robustesse des résultats.

Le temps a aussi une importance dans la mesure où la collecte de données de marché très récentes sur les prix et les volumes peut être compliquée par le fait que ces informations passent pour être sensibles sur le plan commercial. Les entreprises peuvent par conséquent ne pas se

51 Voir Duso et Ormosi (2015) pour un examen de la question.

52 Une quantité considérable d'informations sur le marché est généralement collectée pendant l'enquête, jusqu'au moment de la prise de décision, et conservée dans le dossier sur l'affaire. Si ces informations sont faciles à consulter, elles peuvent être très utiles à des évaluations *ex post* ultérieures. Cependant, il faut garder à l'esprit que, dans certaines juridictions, par exemple les États-Unis, les informations contenues dans le dossier sur l'affaire ne peuvent servir à d'autres fins.

montrer prêtes à partager ces données avec le chercheur. Il est possible de remédier à ce problème en garantissant une confidentialité maximum concernant le stockage des données et leur publication. Une autre solution qui peut aussi apaiser les craintes d'une divulgation des informations et, par conséquent, rendre plus efficace la collecte d'informations – car, dans de nombreuses juridictions, il n'est pas obligatoire de fournir aux AC des informations en vue d'examens *ex post* – est de laisser s'écouler un certain temps après la période qui sera couverte par l'évaluation avant de collecter les données. L'utilisation de données plus anciennes (par exemple, des données de 1 à 2 ans) diminue leur sensibilité[53].

6.1.1 Évaluation des répercussions en termes de gains d'efficience : cela a-t-il un impact sur les périodes examinées ?

L'argument des gains d'efficacité peut jouer un rôle majeur dans les décisions des AC, surtout en cas de fusions. Souvent, les parties affirment qu'il faut approuver une opération de concentration au motif qu'elle génèrera des gains d'efficience qui se traduiront par des avantages pour les consommateurs et compenseront les effets anticoncurrentiels. Ces gains d'efficience peuvent prendre plusieurs formes : par exemple, une fusion peut aider des entreprises à réduire leurs coûts d'expédition et de distribution, à réaliser de plus grandes économies d'échelle et de taille, à améliorer la qualité de la gestion, et à mieux utiliser les informations et les compétences.

Non seulement ces gains d'efficience peuvent prendre un certain temps à se concrétiser, car la fusion d'activités physiques est parfois une opération longue et difficile, mais ils doivent ensuite se traduire par de meilleures offres pour les consommateurs, comme une baisse des prix, une plus grande diversité et une meilleure qualité. Souvent, les conséquences d'une augmentation du pouvoir de marché se voient vite, mais il faut parfois plusieurs années avant de pouvoir exploiter les gains d'efficience générés. Par conséquent, si l'on veut déterminer tous les effets d'une décision de fusion dans le cadre de laquelle l'argument des gains d'efficience a joué un rôle décisif, il faut établir avec précaution le calendrier de l'évaluation *ex post*[54]. Le type de gains d'efficience attendus peut donner certaines indications sur le temps nécessaire pour qu'ils puissent se réaliser – par exemple, si une fusion entre banques peut générer des économies en réduisant le nombre de succursales redondantes, cette réduction de coût mettra un certain temps à ressortir dans le bilan, car la fermeture d'agences et le transfert et le licenciement de personnel est un processus complexe.

L'encadré 10 ci-après traite d'une des premières études qui a tenté d'isoler et d'évaluer les gains d'efficience générés par une fusion.

Encadré 10. Évaluation des effets à court et à long terme d'une fusion

Focarelli et Panetta (2003) est un bon exemple d'étude qui s'intéresse au lapse de temps au cours duquel les différents effets des fusions peuvent se manifester et essaie d'en déterminer la durée. Les auteurs partent de l'hypothèse qu'une fusion peut produire deux types d'effets :

1. des effets anticoncurrentiels, car elle peut augmenter le pouvoir de marché de l'entité fusionnée et, par conséquent, lui permettre de facturer des prix plus élevés, et
2. des effets sous forme de gains d'efficience, car elle peut réduire les coûts de l'entité fusionnée et, éventuellement, ses prix.

53 Selon Buccirossi *et al.* (2006), il est conseillé de prévoir deux ans entre la date de la demande d'informations confidentielles et sensibles, et la dernière date à laquelle les informations sont requises, quand l'AC n'a pas le pouvoir de contraindre les acteurs du marché à fournir des informations pour une évaluation *ex post*.

54 Cela vaut aussi pour les affaires d'abus, même si généralement en pareils cas, les gains d'efficience peuvent se manifester plus rapidement. Mais en ce qui concerne l'innovation et la R-D, là encore le délai peut être plus long.

Les effets anticoncurrentiels se produisent peu de temps après la réalisation de la fusion, car l'entreprise est aussitôt en mesure d'exercer son pouvoir de marché, tandis qu'elle aura peut-être besoin de beaucoup plus de temps pour exploiter les gains d'efficience et les répercuter en baissant ses prix.

L'étude examine l'impact sur les prix de plusieurs fusions sur le marché des dépôts de la clientèle de détail en Italie dans les années 90. Étant donné que ce marché en Italie est fragmenté en de nombreux marchés locaux et que ses caractéristiques sont très homogènes au fil du temps et d'une banque à l'autre, les auteurs exploitent ces conditions pour effectuer une estimation par la méthode des différences de différences.

Comme les arguments de gains d'efficience ont souvent été pris en compte dans les décisions de fusion correspondantes, les auteurs s'efforcent d'examiner si ces arguments étaient valables, mais tentent aussi d'estimer séparément les effets en termes de pouvoir de marché et de gains d'efficience. Pour y parvenir, ils examinent deux périodes après la fusion : la période de transition, qui va de l'année 0 – l'année de la fusion – à l'année 2, et la période de finalisation, qui va de l'année 3 à l'année 5.

Ils concluent qu'en général, les prix augmentent pendant la période de transition, mais diminuent pendant la période de finalisation, ce qui compense totalement l'impact négatif initial sur le bien-être des consommateurs. Ils concluent en outre que, d'une part, les fusions qui n'entraînent pas un accroissement du pouvoir de marché ne produisent pas d'effet à court terme sur les prix – car il n'y a pas de chevauchement géographique entre les banques ayant participé aux fusions, et d'autre part, que les banques ayant participé à la fusion qui ne parviennent pas à réduire leurs coûts n'obtiennent pas d'effets à plus long terme sous forme de gains d'efficience. Ces résultats montrent, selon les auteurs, qu'une fusion peut avoir des effets (négatifs) à court terme et des effets (positifs) à long terme et qu'il n'est possible de déterminer son impact général sur les consommateurs qu'en laissant s'écouler suffisamment de temps.

Le tableau 2 ci-après présente quelques exemples de durées choisies avant d'évaluer des décisions de fusion dans le cadre desquelles les considérations de gains d'efficience ont joué un rôle majeur[55].

Tableau 2. Quelques exemples du lapse de temps nécessaire avant de pouvoir évaluer l'impact des gains d'efficience en cas de fusions

Auteurs	Secteur	Méthodologie	Nombre d'années après la fusion en question
Ashenfelter *et al.* (2013)	Industrie brassicole	Différences de différences et étude d'événement	L'étude examine une fusion et s'intéresse à une période de 3.5 ans après la fusion Elle conclut que : les effets sur les prix sous forme de pouvoir de marché ont été ressentis immédiatement, tandis qu'il a fallu 2 ans pour entièrement répercuter sur les prix les effets sous forme de gains d'efficience
Brito *et al.* (2013)	Assurance dommages	Simulation de fusion	L'étude examine un certain nombre de fusions et s'intéresse à diverses périodes allant de 2 à 5 ans après chaque fusion Elle ne trouve aucune preuve de modifications des rapports coût-efficacité. Cela étant, en ce qui concerne les quatre fusions les plus pertinentes, les entreprises participantes comptaient d'emblée parmi les plus efficientes du secteur

55 Dans la plupart des études, aucune raison n'est donnée concernant le choix d'une période spécifique pour l'analyse des gains d'efficience.

Auteurs	Secteur	Méthodologie	Nombre d'années après la fusion en question
Dranove et Lindrooth (2003)	Hôpitaux	Différences de différences	L'étude examine un certain nombre de fusions et s'intéresse à une période de 4 ans après chaque fusion Lorsque des gains d'efficience apparaissent, il faut 2, 3 ou 4 ans avant qu'ils soient répercutés sur les prix
Focarelli et Panetta (2003)	Banque de détail	Différences de différences	L'étude examine un certain nombre de fusions et s'intéresse, pour chacune d'elles, à une période de : 2 ans pour déterminer si un quelconque effet s'est concrétisé sous forme de pouvoir de marché 5 ans pour déterminer si un quelconque effet s'est concrétisé à plus long terme sous forme de gains d'efficience
Gayle et Lee (2013)	Transport aérien	Différences de différences et simulation de fusion	L'étude examine deux fusions et s'intéresse à une période de : 3 ans pour la fusion Delta/Northwest 1 an pour la fusion United/Continental
Groff *et al.* (2007)	Hôpitaux	Différences de différences	L'étude examine un certain nombre de fusions sur une période de 2 ans Elle ne détecte aucune amélioration en termes de gains d'efficience durant la première année suivant la fusion, mais une nette amélioration durant la deuxième année suivant la fusion
Harrison (2011)	Hôpitaux	Estimation non paramétrique des économies de coûts potentielles et comparaison avec les économies de coûts réalisées	L'étude examine une fusion et s'intéresse à une période de 3 ans après la fusion Elle conclut que des économies d'échelle sont réalisées aussitôt après la fusion, mais que leurs effets diminuent au fil du temps.
Sung et Gort (2006)	Télécommunications	Différences de différences	L'étude examine un certain nombre de fusions et s'intéresse à une période de 3 ans suite à chaque approbation Elle ne trouve aucune preuve d'une amélioration du rapport coût-efficacité

7. Réalisation de l'analyse

L'étape suivante consiste à évaluer à proprement parler les répercussions de la décision et, par conséquent, à déterminer les modifications des principales variables du marché par rapport au(x) scénario(s) contrefactuel(s).

La façon d'évaluer ces répercussions dépend des variables sur lesquelles l'analyse entend se concentrer et de la méthodologie choisie, mais il faut toujours :

- déterminer l'évolution des principales variables suite à la décision,
- établir l'évolution de ces mêmes variables selon le(s) scénario(s) contrefactuel(s), et
- conclure si la décision a donné lieu à un meilleur résultat que celui qui aurait résulté d'un scénario contrefactuel.

Certaines AC associent à l'évaluation des effets d'une décision l'évaluation de la validité de l'analyse sur laquelle s'est fondée la décision. Par exemple, l'AC britannique a recensé les éléments qu'elle cherchait à déterminer par son analyse dans le cadre d'une étude *ex post* de huit décisions de fusion (voir Deloitte, 2009). Elle s'est demandé :

- si elle était parvenue à des décisions sensées, au regard des informations dont elle disposait à l'époque ;
- si le raisonnement qui sous-tend ces décisions était clair et cohérent, et
- si ses points de vue avaient été confortés par les évolutions ultérieures du marché et, dans le cas contraire, les enseignements qu'elle pouvait en tirer.

Parmi les conseils donnés dans Buccirossi *et al.* (2006) pour l'examen *ex post* des décisions en matière de contrôle des fusions, les auteurs suggèrent d'associer à l'évaluation de l'impact effectif d'une décision une évaluation de l'analyse, et consacre une partie entière à expliquer comment y parvenir. L'étude de cas qu'ils présentent donne un exemple détaillé d'une telle approche.

8. Vérification de la robustesse des résultats

Une fois les résultats obtenus, il importe de toujours vérifier leur validité. La fiabilité d'une étude suppose que ses résultats peuvent être soumis à des tests ou à des vérifications croisées.

Il existe un certain nombre d'approches habituelles, généralement des tests statistiques, pour vérifier la fiabilité des résultats quantitatifs. Quand une approche économétrique est adoptée, une analyse peut être effectuée en utilisant différentes spécifications pour les équations estimées, ou en utilisant différents estimateurs ou d'autres variables de contrôle. Cela permet au chercheur de tester la sensibilité des résultats à la structure spécifique de l'analyse.

En plus de ces vérifications de robustesse assez standard, un chercheur peut recourir à une autre méthodologie afin d'effectuer une vérification croisée. Comme dans le cas de l'analyse à la base de la décision, il faut s'efforcer de rapprocher les éléments qui ne pointent pas toujours dans la même direction pour l'évaluation *ex post*. À cet égard, les enquêtes et les entretiens auprès des acteurs du marché sont toujours un bon outil, car on peut en réaliser dans tous les cas et, comme on l'a vu précédemment, ainsi s'assurer qu'aucun autre facteur ayant un impact sur le marché n'a été néglié. L'étude Buccirossi *et al.* (2006) suggère que « dans toute la mesure du possible, une enquête doit toujours être menée pour apporter des éclairages et pour faciliter l'interprétation des résultats obtenus au moyen d'autres techniques, et pour obtenir des données permettant d'effectuer une analyse à l'aide de ces autres techniques ».

Par exemple, l'étude Aguzzoni *et al.* (2013) emploie la méthodologie des différences de différences pour évaluer l'impact d'une fusion entre deux grandes chaînes de librairies au Royaume-Uni. Étant donné que dans sa décision, l'AC a affirmé que les prix des livres au détail étaient fixés à l'échelle nationale, mais que les auteurs ont trouvé des écarts de prix également au niveau local, l'analyse a été effectuée en utilisant deux définitions différentes du marché – national et local. Ils utilisent aussi divers groupes de contrôle pour tester la solidité de leurs conclusions. En outre, ils réalisent une étude de tous les principaux acteurs du marché pour vérifier leurs résultats

concernant les prix et pour essayer de déterminer si la décision a eu un quelconque impact sur la qualité ou la diversité[56].

Quand une approche plus qualitative est utilisée, la fiabilité des conclusions peut être vérifiée en utilisant diverses sources d'informations et en s'assurant que tous les éléments corroborent les résultats.

Lors de la présentation des résultats, une bonne pratique consiste à exposer avec une grande clarté et transparence la manière dont il faut les interpréter et à exprimer ouvertement dans quelle mesure on peut être certain de l'existence d'un lien manifeste de cause à effet entre la décision et des modifications spécifiques apparues sur le marché. Par exemple, si certains résultats sont très sensibles à des hypothèses spécifiques et peuvent varier considérablement si celles-ci sont modifiées, il importe de le faire clairement savoir. De même, si seulement un nombre limité de tests de robustesse ont été effectués, en raison d'un manque de données ou de temps, il faut le préciser et indiquer toute source d'incertitude qui peut persister. Ce n'est qu'en étant extrêmement honnête à propos des points forts et des limites de l'analyse que l'on peut tirer des enseignements utiles d'une évaluation *ex post*.

8.1 Veiller à l'existence d'un lien de cause à effet entre la décision et les effets identifiés

Pour déterminer les effets réels d'une décision, il ne suffit pas d'évaluer l'évolution des principales variables après la prise de décision, car ces variations peuvent être dues à d'autres événements. Il est aussi indispensable de comprendre quels autres changements sont survenus sur le marché et les répercussions qu'ils ont eues sur les principales variables pour être certain qu'ils sont pris en compte et que seuls les effets résultant de la décision sont évalués.

Le recours à une analyse de régression à plusieurs variables permet de prendre en compte d'autres facteurs explicatifs potentiels qui peuvent expliquer (en totalité ou en partie) les effets observés suite à la décision. Cependant, pour déterminer quels sont ces autres facteurs explicatifs potentiels, il importe de comprendre l'évolution du marché et de savoir si des événements spécifiques se sont produits au même moment.

La décision peut fournir quelques indications sur les facteurs à prendre en compte, mais il se peut aussi que des phénomènes ou des changements inattendus soient survenus, qui n'auraient pas pu être prédits dans l'analyse initiale, mais qui ont eu un effet sur les principales variables du marché. Des enquêtes et des entretiens auprès d'acteurs du marché peuvent être une excellente source d'informations de ce genre, en aidant à comprendre dans quelle mesure ces autres facteurs peuvent avoir contribué à modifier le bien-être des consommateurs.

Les facteurs à prendre en compte sont les suivants :

- s'il y a eu une entrée ou une sortie – non seulement sur le marché concerné mais aussi sur celui en amont et celui en aval ;
- s'il y a eu des modifications du contexte réglementaire et légal ;
- s'il y a eu d'autres décisions de mise en œuvre importantes durant la période examinée ;

56 Cependant, toutes les études *ex post* solides comportent des tests et des vérifications et les chercheurs trouveront nombre de suggestions et d'exemples en parcourant les documents qui figurent dans la liste de l'annexe C.

- si les coûts de production et de distribution ont varié, de quelle manière et pour quelle raison ;
- si la technologie a évolué et de quelle manière ;
- si de nouveaux produits ou modèles opérationnels ont émergé – il y a eu, par exemple, une entrée de fournisseurs à faible coût et à prestations minimales, ou de fournisseurs en ligne ;
- si des variations des schémas de consommation se sont produites – du fait, par exemple, d'une modification des préférences ou d'une soudaine baisse ou augmentation des revenus ; et
- si des modifications des coûts de transport ou des conditions d'importation/d'exportation ont déplacé les limites géographiques du marché.

D'autres éléments peuvent être ajoutés à la liste selon les caractéristiques du marché et le raisonnement qui a conduit à prendre la décision initiale.

9. Identification des principaux enseignements

La dernière étape d'une évaluation *ex post* consiste à tirer des conclusions qui peuvent être intégrées dans les futurs travaux de l'autorité. Des enseignements utiles peuvent être tirés non seulement d'évaluations qui montrent qu'une décision a été appropriée, mais aussi d'évaluations qui montrent que la décision prise n'était pas la meilleure. Cependant, il est très important, lorsque des conclusions générales sont tirées des résultats d'une évaluation, de se pencher sur les circonstances spécifiques du cas et de déterminer dans quelle mesure elles ont influencé les résultats. Les marchés évoluent et les conditions dans lesquelles une décision spécifique a produit certains effets peuvent avoir disparu.

Habituellement, il est difficile de tirer des enseignements généraux d'un petit nombre d'études de cas, alors que si une AC réalise des examens *ex post* de ses décisions de façon régulière, elle peut observer plus facilement des schémas susceptibles de l'aider à prendre ses futures décisions. Au Royaume-Uni par exemple, la CC a entrepris en 2009 l'évaluation de huit décisions de fusion prises entre 2004 et 2006[57]. La sélection des cas à évaluer a été faite de manière à inclure : un panachage d'autorisations, d'autorisations conditionnelles et d'interdictions, une diversité de secteurs et un éventail de problèmes analytiques (par exemple, les effets coordonnés et unilatéraux, la concurrence par les prix et la qualité, les marchés nationaux et locaux). L'examen *ex post* a suggéré un certain nombre d'améliorations à apporter aux principes directeurs de l'autorité en matière de fusions, qui étaient en cours de révision à l'époque, concernant : i) les critères utilisés pour définir les marchés locaux, ii) les circonstances dans lesquelles utiliser un filtre frontal plutôt qu'un filtre fondé sur les parts de marché ou les indices de concentration, et iii) l'approche à adopter en cas d'auto-approvisionnement lors de la définition des limites du marché.

Un autre exemple d'une série d'évaluation de cas, tous dans le même secteur cette fois, est présenté dans **l'encadré 11** ci-après.

57 Deloitte (2009).

Encadré 11. Enseignements tirés de l'évaluation *ex post* des fusions dans le secteur hospitalier aux États-Unis

À la fin des années 90 aux États-Unis, le ministère de la Justice et la Commission fédérale du Commerce (FTC) ont tenté sept fois de suite, en vain, de bloquer des fusions entre hôpitaux qu'ils jugeaient anticoncurrentielles. Faute de parvenir à convaincre les tribunaux de l'impact négatif attendu de ces fusions hospitalières sur la concurrence, ces instances ont cessé de tenter de remettre en cause des fusions.

En 2002, le président de la FTC de l'époque, Timothy Muris, a annoncé que la FTC allait réaliser une série d'évaluations *ex post* des fusions d'hôpitaux déjà accomplies. Ces études étaient destinées à « obtenir des informations concrètes utiles, qui permettraient à la Commission de mettre à jour ses hypothèses initiales sur les conséquences de transactions particulières et sur la nature des forces concurrentielles dans le secteur de la santé »[58]. À l'époque où les études ont été annoncées, M. Muris a souligné que « dans la mesure où des données *ex post* font apparaître un véritable problème dans certaines de ces fusions, ces données peuvent appuyer le point de vue de la Commission la prochaine fois qu'elle cherchera à obtenir auprès d'un tribunal de district fédéral une injonction provisoire concernant une proposition de fusion[59].

Ces études étaient un exercice très ambitieux qui exigeait de réunir de nombreuses informations et qui a mobilisé beaucoup de ressources de l'autorité. Elles ont cependant permis de tirer des enseignements importants, notamment les suivants :

- Le test Elzinga-Hogarty test[60], souvent employé pour définir les marchés pertinents, a fréquemment abouti à des marchés trop grands.
- Contrairement aux hypothèses des tribunaux, la présence de grands hôpitaux situés relativement loin des hôpitaux participant à la fusion n'a guère entraîné de contraintes sur les prix.
- Les hôpitaux à but non lucratif, comme ceux à but lucratif, ont souvent exercé le pouvoir de marché obtenu grâce aux fusions.

Ces enseignements ont été aussitôt appliqués et ont permis d'annuler une fusion déjà réalisée : FTC contre Evanston/Northwestern/Highland Park.

Actuellement, la FTC a un programme de mise en œuvre très actif concernant les fusions : six fusions d'hôpitaux ont été bloquées ou abandonnées depuis 2008[61][62]. En outre, la conclusion à laquelle a abouti cet exercice ont conduit à changer les méthodologies utilisées pour analyser les répercussions concurrentielles de fusions d'hôpitaux.

58 Timothy Muris (2002), « Everything Old is New Again: Health Care and Competition in the 21st Century », disponible sur : https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2002/08/federal-trade-commission-announces-formation-merger-litigation

59 Muris (2002).

60 Pour une définition du test Elzinga-Hogarty, voir la note 9.

61 Ces études *ex post* et d'autres rapports sur des fusions d'hôpitaux ont été publiés dans un volume spécial de l'International Journal of the Economics of Business (2011).

62 Pour une étude du programme de mise en œuvre récent de la FTC concernant les fusions d'hôpitaux, voir Deborah Feinstein (2014), Antitrust Enforcement in Health Care: Proscription, not Prescription, disponible sur : https://www.ftc.gov/public-statements/2014/06/antitrust-enforcement-health-care-proscription-not-prescription.

ANNEXE A
ÉVALUATIONS *EX POST* DE L'EFFICACITÉ DES MESURES CORRECTIVES APPLIQUÉES AUX FUSIONS

Cette annexe examine un sous-ensemble spécifique d'évaluations *ex post* : les études *ex post* de l'efficacité des mesures correctives appliquées aux fusions. Ces études : 1) n'examinent que les décisions concernant les fusions dans le cadre desquelles l'opération a été autorisée et des mesures correctives ont été imposées et 2) n'évaluent qu'un aspect spécifique de la décision, à savoir les mesures correctives, pour déterminer si elles ont été efficaces.

Cette annexe n'a pas pour but de prescrire la méthodologie qu'un chercheur devrait adopter pour évaluer l'efficacité de mesures correctives appliquées aux fusions, mais plutôt d'expliquer dans quel but ces études sont réalisées et en quoi elles diffèrent des autres types d'évaluations *ex post*. Elle donne aussi un bref aperçu des différentes sources d'informations habituellement utilisées et des techniques généralement employées pour analyser ces informations. Tout chercheur qui souhaite entreprendre une telle évaluation devrait se référer à la bibliographie répertoriée dans le présent document afin de se faire une meilleure idée du déroulement de ces études.

1. Mesures correctives appliquées aux fusions

Les autorités de la concurrence peuvent réagir de deux manières face aux fusions qui représentent une menace pour la concurrence : elles peuvent les interdire ou, si possible, imposer des mesures correctives pour remédier à cette menace et ainsi assurer, en amont de la fusion, le maintien de la concurrence sur le ou les marchés concernés. La décision d'interdire une fusion ou d'imposer des mesures correctives est de nature prospective et basée sur des prédictions construites à partir des meilleures informations disponibles au moment de l'examen.

Ces mesures correctives peuvent être structurelles ou comportementales. Les mesures correctives structurelles entraînent une modification permanente de la structure du marché. Elles consistent à céder une ou plusieurs activités autonomes, ainsi que des actifs liés ou un sous-ensemble d'entre eux. Les mesures correctives comportementales, en revanche, modifient ou restreignent temporairement le comportement des sociétés faisant l'objet de la fusion. Les exemples de mesures correctives comportementales sont : l'obligation de proposer un contrat de fourniture à des conditions prédéterminées ou encore l'obligation d'accorder une licence pour des droits de propriété intellectuelle spécifiques. Les mesures correctives structurelles et comportementales peuvent être complétées par un certain nombre de mesures provisoires pour appuyer leur mise en œuvre, par exemple un mandataire peut être désigné pour contrôler l'application des mesures correctives ou la vente des actifs à céder.

2. Évaluation de l'efficacité des mesures correctives

Les études *ex post* qui évaluent l'efficacité des mesures correctives appliquées aux fusions visent à déterminer si ces mesures correctives ont permis d'atteindre les objectifs visés par l'AC quand elle les a imposées, quels ont été les facteurs à l'origine de leur succès et si d'autres mesures correctives auraient pu être plus efficaces pour atteindre ces objectifs[63]. Ces études n'examinent que les mesures correctives et n'essaient pas de déterminer le bien-fondé ou non de l'autorisation de fusion. Par conséquent, elles n'évaluent pas les effets de la fusion sur le marché en matière de concurrence, mais examinent seulement l'impact spécifique de chaque mesure corrective.

Ces études s'efforcent de répondre à des questions par nature assez spécifiques et limitées, contrairement aux évaluations *ex post* examinées dans le reste de ce Guide, qui s'intéressent aux décisions dans leur ensemble.

Voici quelques exemples des questions auxquelles répondent ces études :

- Si une cession était requise : L'activité à céder a-t-elle été achetée ? L'acquéreur est-il devenu un concurrent viable sur le marché ? Quelle a été l'évolution de la part de marché de l'activité cédée par rapport à celle des activités conservées ? Si l'acquéreur est sorti du marché, quelles ont été les raisons de son échec ?

- Si un accord de licence a été imposé : Le prix de la licence était-il adapté ? L'entreprise qui s'est procuré la licence a-t-elle réussi à opérer sur ce marché ? Dans le cas contraire, pour quelles raisons ?

- Si un prix plafonné a été introduit pour un produit : Ce contrôle du prix a-t-il été respecté ? La restriction appliquée à ce prix a-t-elle facilité l'entrée sur le marché ? Ses effets se sont-ils fait sentir ?

- Si un mandataire a été désigné pour contrôler le marché : A-t-il pu pleinement contrôler la mise en œuvre de la mesure correctrice ? Dans le cas contraire, pour quelles raisons ?

Ces évaluations peuvent aboutir aux résultats suivants :

i. Les mesures correctives ont été efficaces, car elles ont éliminé les problèmes de concurrence qu'elles étaient censées résoudre.

   Dans ce cas, l'étude essaie de faire le point sur les meilleures pratiques et/ou les enseignements utiles qui pourront servir ultérieurement.

ii. Les mesures correctives ont été partiellement efficaces, car des problèmes de conception et/ou de mise en œuvre ont en partie empêché les effets attendus de se concrétiser.

iii. Les mesures correctives ont totalement échoué, car elles n'ont absolument pas abouti aux effets attendus.

   Dans ces deux cas, l'étude essaie d'identifier les facteurs qui ont limité ou entravé leur efficacité. Ces facteurs peuvent être soit liés à la conception et à la mise en œuvre des mesures correctives – l'autorité peut alors en tirer des enseignements pour améliorer la future conception de mesures correctives, soit liés à des modifications exogènes du marché – les enseignements sont alors bien plus restreints car, habituellement, ces

63 Pour répondre à cette question, il ne faut pas oublier que, dans certaines juridictions, les autorités ne peuvent examiner que les mesures correctives proposées par les parties.

modifications échappent à tout contrôle de l'autorité et, souvent, elles sont même impossibles à prévoir.

iv. Il n'a pas été possible de se faire une opinion sur l'efficacité des mesures correctives – car l'influence des modifications exogènes du marché n'a pas pu être dissociée des effets des mesures correctives.

En pareil cas, on ne peut parvenir à une conclusion.

L'encadré A.1 ci-après donne un exemple de mesures correctives jugées efficaces ou partiellement efficaces.

Encadré A.1 Exemples d'évaluation *ex post* de mesures correctives

Mesure corrective efficace : opération Johnson & Johnson's-Pfizer (Tenn et Yun, 2011)

En juin 2006, Pfizer et Johnson & Johnson's (J&J) se sont entendus pour que Pfizer cède à J&J sa branche automédication en contrepartie de 16.6 milliards USD.

Le 12 décembre 2006, la FTC a annoncé sa décision de remettre en cause l'acquisition, car l'opération risquait de réduire la concurrence sur les marchés aux États-Unis pour certains médicaments en vente libre : des antihistaminiques H2, des produits à l'hydrocortisone contre les démangeaisons, des traitements pour les troubles du sommeil et des soins contre l'érythème fessier. Pour dissiper les inquiétudes de la FTC, les parties ont convenu de se défaire d'une marque dans chacune de ces catégories : une marque a été vendue à Boehringer-Ingelheim et trois à Zantac. J&J et Pfizer ont aussi convenu de vendre deux autres marques à Zantac, une dans la catégorie des antidiarrhéiques et l'autre dans la catégorie des bains de bouche.

Les auteurs utilisent pour leur analyse des données sur les ventes saisies par lecteurs optiques et collectées par ACNielsen. Ces données correspondent à une période de 69 semaines avant la vente et de 87 semaines après la vente de l'ensemble des six catégories de produits qui devaient faire l'objet d'une cession.

L'effet de la cession sur les prix est d'abord évalué à l'aide d'une méthodologie avant-après, qui permet d'estimer le changement après la cession pour chaque marque. L'analyse est ensuite effectuée en utilisant une méthodologie des différences de différences[64] : le changement après la cession pour chaque marque cédée est comparé au changement pour un groupe de référence. Ce groupe de référence se compose de toutes les marques qui appartiennent à la même catégorie de produits et dont les ventes représentent au moins 5 % de la part de marché.

Il ressort des résultats de l'estimation avant-après que le prix a baissé après la cession pour toutes les marques. En outre, trois des marques qui devaient être cédées se sont comportées tout aussi bien, voire légèrement mieux, en termes de ventes après avoir été cédées. Les trois autres marques ont vu leurs ventes se modifier sensiblement (une augmentation dans deux cas, une baisse dans le troisième), mais ces modifications ne sont apparemment pas liées à la cession. La plupart des résultats de l'estimation réalisée par la méthode des différences de différences ne sont pas statistiquement significatifs.

Dans l'ensemble, les résultats confortent le point de vue que les cessions ont été efficaces pour maintenir sur le marché le même niveau de concurrence qu'avant l'opération.

Il ressort des résultats de l'estimation avant-après que le prix a baissé après la cession pour toutes les marques. En outre, trois des marques cédées ont se sont comportées tout aussi bien, voire légèrement mieux, en termes de ventes après la fusion. Les trois autres marques ont vu leurs ventes se modifier sensiblement (une augmentation dans deux cas, une baisse dans le troisième), mais ces modifications ne sont apparemment pas liées à la cession. La plupart des résultats de l'estimation réalisée par la méthode des différences de différences ne sont pas statistiquement significatifs.

Dans l'ensemble, les résultats confortent le point de vue que les cessions ont été efficaces pour maintenir sur le marché le même niveau de concurrence qu'avant l'opération.

64 Voir l'annexe B pour une illustration de toutes les méthodologies mentionnées dans cet encadré.

Mesure corrective partiellement efficace : opération Hoffmann-La Roche - Boehringer Mannheim (Davies et Lyons, 2008)

Le 1er septembre 1997, Hoffmann-La Roche (Roche) a notifié à la Commission européenne son intention d'acquérir le groupe Boehringer Mannheim (BM). Les portefeuilles de produits pharmaceutiques de Roche et de BM présentaient peu de chevauchements. En revanche, l'opération suscitait des préoccupations en matière de concurrence dans deux domaines : les diagnostics de chimie clinique in vitro (DCCV) et les produits à base de sondes ADN.

Sur le marché des DCCV, la Commission a conclu que les sociétés faisant l'objet de la fusion auraient une position dominante en Allemagne, en Autriche, en Italie, au Portugal et dans tous les pays scandinaves. Ces conclusions se fondaient non seulement sur le pourcentage élevé des parts de marché combinées (entre 40 à 80 % sur les différents marchés), mais aussi sur d'autres facteurs, comme la faiblesse des concurrents existants et l'absence de pouvoir d'achat compensateur. Roche a proposé de céder la majorité de son activité de DCCV dans l'ensemble des huit pays mentionnés précédemment et en a vendu la majeure partie à ABX – filiale d'une société japonaise.

Concernant les produits à base de sondes ADN, Roche avait acquis une position dominante dans l'ensemble des États membres de l'Espace économique européen (EEE) grâce au brevet couvrant la technologie de la réaction de polymérisation en chaîne, à l'époque la technologie la plus avancée sur le marché. Selon la Commission européenne, la fusion risquait de renforcer la position dominante de l'entité. Le groupe Roche s'est par conséquent engagé à accorder, pour cette technologie essentielle, des licences à l'échelle mondiale à tous les acteurs du marché qui seraient intéressés.

Dans l'étude Davies et Lyons (2008), les auteurs effectuent une analyse *ex ante* des effets de la fusion sur le marché des DCCV en Allemagne et en Autriche. Les résultats obtenus par une simulation des fusions montrent que, si des mesures correctives n'avaient pas été requises, la transaction aurait eu peu d'effet en Allemagne : la variation des prix en points de pourcentage pour les sociétés fusionnées se serait située entre -0.1 % et +2 % selon leur élasticité propre et celle du secteur et selon le rapport coût-efficacité. Le marché autrichien aurait souffert davantage, car la variation des prix se serait située entre +3.8 % et +9.2 %.

Les auteurs ont aussi réalisé une analyse qualitative *ex post* sur la base d'enregistrements d'entretiens fournis par la Direction générale de la concurrence et d'un questionnaire soumis aux parties devant faire l'objet de la fusion.

Sur le marché des DCCV, les éléments ont montré que les activités cédées ont perdu des parts de marché : les ventes correspondant à ces activités, qui se situaient à 16 millions EUR en 1999, ont reculé à 14 millions EUR en 2000 et à 11 millions EUR en 2001. Des problèmes sont survenus non seulement parce que certaines parties qui auraient pu former un ensemble d'activités cohérent n'ont pas été incluses dans la cession, mais aussi parce que des obstacles sont apparus lors du transfert du personnel et que l'acquéreur a reçu des informations inexactes. Parallèlement, les parts de marché des activités conservées par Roche/BM ont augmenté à la fois en Allemagne et en Autriche (+2.3 % et +3 % respectivement), tandis que les prix ont chuté de 3 % dans les deux pays. Globalement, les auteurs ont conclu que la mesure corrective sous forme de cession avait sans doute eu une certaine efficacité à court terme en empêchant une hausse des prix en Autriche, mais un effet seulement marginal à long terme en termes de niveau de concurrence sur le marché des DCCV.

Sur le marché des sondes ADN, un nombre insuffisant de licences ont été vendues : six ans après la fusion, 15 licences ciblées et trois licences étendues avaient été vendues. Selon les auteurs, cela vient peut-être des conditions convenues pour les licences dans le cadre des mesures correctives : par exemple, le taux des redevances ainsi que les frais initiaux à verser aux détenteurs de licence étaient très élevés.

3. Déroulement de ces études

Ces études se fondent en général sur des enquêtes et des entretiens auprès des principaux acteurs du marché, d'associations sectorielles, de spécialistes des marchés et autres parties prenantes. Elles sont habituellement réalisées quelques années après la décision imposant les mesures correctives[65]. Les enquêtes et les entretiens permettent au chercheur de collecter des

65 La majorité des études existantes examinent des décisions qui ont été prises 5 à 10 ans plus tôt.

informations factuelles et des données quantitatives sur les effets des mesures correctives sur le ou les marchés après qu'elles ont été imposées, et de recueillir les points de vue de ces parties avisées sur les effets qu'ont eus ces mesures correctives et sur les raisons de leur réussite/échec. Ces informations sont ensuite analysées pour déterminer si les mesures correctives ont été efficaces ou non et pour quelles raisons, et pour tirer certains enseignements en vue de la conception et de la mise en œuvre de futures mesures correctives. Généralement, mais pas toujours, ces études ne comportent pas d'évaluation économétrique des données quantitatives, mais se fondent sur une analyse d'informations factuelles, ainsi que sur un examen avant-après de données quantitatives (par exemple, des parts de marché et des prix).

Étant donné que ces études reposent essentiellement sur des informations factuelles, les points de vue des intervenants sur les marchés et une simple analyse des données quantitatives au fil du temps, aucun test statistique et aucune analyse de sensibilité ne peuvent être réalisés pour vérifier la validité de leurs conclusions. Par conséquent, comme on peut le constater en examinant certaines de ces études, de nombreux contrôles croisés et de nombreuses vérifications des informations et des points de vue sont effectués avant de pouvoir formuler de solides conclusions, et des précautions considérables sont prises avant de tirer des conclusions générales. Les chercheurs sont invités à examiner de près les études existantes, pour se familiariser avec les types de vérifications qui peuvent et doivent être réalisées avant de parvenir à de quelconques conclusions susceptibles d'être étendues à de futures mesures correctives.

Bon nombre d'autorités n'ont pas le pouvoir d'imposer la collecte d'informations pour ces études et doivent par conséquent compter sur une participation volontaire à ces études et à ces entretiens. Cela peut parfois limiter leur capacité à réaliser l'analyse.

La FTC aux États-Unis, la Direction générale de la concurrence de la Commission européenne et la Commission de la concurrence et l'OFT (à présent la CMA) au Royaume-Uni, sont jusqu'à présent les autorités qui se sont montrées les plus actives pour effectuer ce type d'études[66].

L'encadré A.2 ci-après complète cette annexe en donnant quelques exemples des enseignements tirés de l'évaluation *ex post* de mesures correctives.

Encadré A.2 Exemples d'enseignements tirés de l'évaluation ex post de mesures correctives

Affaire Alanod (Competition and Markets Authority, 2015)

L'acquisition de Metalloxyd Ano-Coil Ltd (Ano-Coil) par Alanod Aluminium-Veredlung GmbH & Co (Alanod), une opération concernant deux entreprises fabriquant de l'aluminium en feuille utilisé dans les systèmes d'éclairage commercial, a suscité des inquiétudes en termes de concurrence. Elle a donc été signalée par l'OFT à la Commission de la concurrence en juillet 1999 pour une évaluation plus détaillée. La fusion, qui était déjà achevée quand la Commission de la concurrence l'a examinée, avait eu pour effet d'augmenter de quelque 35 % à environ 75 % la part de marché détenue par Alanod au Royaume-Uni pour l'aluminium anodisé en bobine servant aux systèmes d'éclairage.

Après avoir mené une enquête détaillée, l'AC britannique a conclu que l'entité fusionnée serait en mesure d'augmenter les prix de l'aluminium anodisé au Royaume-Uni et y serait même incitée. Elle a également constaté que l'entité fusionnée pourrait lier les ventes de produits de qualité, « Miro », dont elle était l'unique fournisseur, aux ventes de produits plus élémentaires en aluminium anodisé.

Pour remédier à ces préoccupations, l'AC britannique a recommandé un ensemble de sept mesures correctives comportementales. Ces mesures correctives passaient pour une solution de second choix : la solution d'une cession, qui aurait

66 Voir Competition Commission (2011), Competition and Markets Authority (2015), FTC (1999), Commission européenne (2005), Bureau de la concurrence du Canada (2011).

été la plus efficace pour remédier aux préoccupations en matière de concurrence, n'était pas envisageable car, comme la fusion avait déjà eu lieu, il était impossible de céder un ensemble d'activités autonomes viables.

Les mesures correctives recommandées étaient les suivantes :

(a) un plafonnement des prix (à réviser au bout de cinq ans) ;

(b) le maintien de l'offre des différentes qualités existantes d'aluminium anodisé brillant ;

(c) l'interdiction de lier les ventes des produits MIRO aux ventes de produits en aluminium anodisé de moindre qualité ;

(d) l'obligation de fournir des produits MIRO aux concurrents ;

(e) l'annulation de l'accord de distribution exclusive de l'entité fusionnée avec Von Ardenne Anlagentechnik GmbH ;

(f) l'interdiction d'accorder des ristournes rétrospectives ; et

(g) l'obligation de maintenir une relation de pleine concurrence avec Jordan Reflectors Ltd (liée à Alanod), principal fournisseur de paralumes pour les plafonniers au Royaume-Uni.

L'évaluation de ces mesures correctives, réalisée quelques années plus tard par l'AC britannique[67], a révélé que les clients d'Alanod vendaient leurs produits sur un marché agressivement concurrentiel. Cela les contraignait à maintenir les coûts des intrants le plus bas possible et par conséquent à exercer des pressions sur Alanod pour faire baisser ses prix. Alanod avait déclaré que ces pressions l'avaient empêché d'augmenter ses prix même jusqu'au plafond autorisé (mesure corrective a, évoquée précédemment). En outre, le marché en aval était caractérisé par un mouvement de concentration et des sorties, plutôt que des entrées, ce qui avait conféré aux clients d'Alanod un pouvoir de négociation encore plus grand et assuré l'efficacité du plafonnement des prix.

Selon le rapport de l'AC britannique, cette évaluation a permis de tirer plusieurs enseignements. Il peut notamment être difficile de contrôler les prix dans des secteurs où les coûts des intrants sont soumis à d'importantes variations et les mécanismes de contrôle des prix, en empêchant une entreprise d'augmenter ses prix, peuvent lui permettre d'accroître sa part de marché et même l'aider à développer ses ventes sur d'autres marchés (ou segments de marché). L'autorité en a donc conclu que ces effets possibles des contrôles des prix devaient être pris en compte avant d'imposer de telles mesures correctives à l'avenir.

Les enseignements tirés de ces évaluations et d'autres réalisées par la suite ont fortement incité les autorités britanniques à adopter une approche plus rigoureuse qu'auparavant lorsqu'elles préconisent des mesures provisoires, notamment en faisant plus souvent appel à des mandataires chargés du contrôle (*monitoring trustees*) et à des gestionnaires chargés de la séparation des activités (*hold separate managers*). Cette approche s'est reflétée non seulement dans les conseils et les pratiques des autorités britanniques dans le cadre d'enquêtes sur des fusions, mais aussi, ultérieurement, dans de nouvelles dispositions au sein de la Loi de 2013 sur la réforme des entreprises et de la réglementation (*Enterprise and Regulatory Reform Act 2013*), qui habilitent la CMA à émettre une ordonnance de mise en œuvre provisoire (*Interim Enforcement Order*) pour empêcher les parties d'intégrer leurs activités, pour prévenir une intégration plus poussée ou pour exiger le démantèlement d'une entité déjà intégrée[68].

67 Voir Competition and Markets Authority (2015).

68 Ces informations ont été fournies par la CMA.

ANNEXE B
MÉTHODOLOGIES POUR LA QUANTIFICATION *EX POST* DES EFFETS D'UNE DÉCISION DE MISE EN ŒUVRE

1. Introduction

Cette annexe décrit succinctement les techniques les plus utilisées actuellement[69] pour l'évaluation *ex post* de décisions de mise en œuvre. Par conséquent, elle ne couvre pas l'ensemble des méthodologies existantes, même si quelques références sont données en notes de page pour les personnes intéressées.

Comme on l'a vu dans la Partie I du présent Guide de référence, une évaluation *ex post* d'une décision de mise en œuvre prise par une AC est une étude qui :

- est effectuée pour déterminer l'impact de la décision sur le ou les marchés affectés, par rapport aux évolutions qui se seraient produites selon un ou plusieurs autres scénarios, autrement dit si une autre décision ou d'autres décisions avaient été prises, et
- est réalisée un certain temps après la prise de décision, pour tirer parti des informations disponibles sur l'évolution du marché suite à la décision.

D'autres études, qui tentent aussi de déterminer quel a été l'impact des décisions de mise en œuvre, ne s'appuient que sur les informations disponibles au moment des décisions, ou immédiatement après – autrement dit, elles remplissent le critère i) ci-dessus, mais pas le critère ii). Étant donné que ce Guide se concentre sur les évaluations *ex post*, à savoir celles qui remplissent à la fois les critères i) et ii), cette annexe s'intéressera essentiellement aux méthodologies permettant d'effectuer ce type d'évaluations. Néanmoins, elle traitera aussi brièvement des méthodologies les plus courantes qui servent à l'évaluation des décisions de mise en œuvre, mais n'utilisent pas d'informations sur l'évolution effective des marchés.

Il importe par ailleurs de souligner que cette annexe est simplement destinée à présenter les principales méthodologies disponibles. Elle explique l'intuition derrière chacune d'elles, décrit leurs principaux avantages et inconvénients, donne quelques exemples de leur utilisation et précise les documents méthodologiques auxquels se référer. Elle n'est pas conçue comme un manuel qui expose en détails tous les aspects techniques des méthodologies et indique comment les appliquer, pas plus qu'elle n'est censée suggérer l'approche méthodologique la plus appropriée pour entreprendre des évaluations *ex post*. Le seul objectif de cette annexe est de donner un aperçu de la diversité des outils et techniques actuellement utilisés et de proposer ainsi aux chercheurs une base à partir de laquelle ils pourront déterminer leur propre approche de l'évaluation *ex post*. Les méthodologies disponibles ont toutes leurs avantages et leurs limites, et tout chercheur souhaitant

69 Cette annexe recense les méthodologies les plus avancées dans ce domaine, mais elles peuvent évoluer au fil du temps et d'autres peuvent être conçues.

entreprendre une évaluation *ex post* devrait explorer en profondeur ces méthodologies et prendre en considération les faits et les circonstances spécifiques à son cas pour choisir celle qui lui convient.

L'annexe C et la bibliographie complètent cette vue d'ensemble en donnant une liste exhaustive d'études qui s'appuient sur ces méthodologies et de documents méthodologiques pour permettre aux chercheurs de trouver d'autres exemples et conseils. L'annexe C en particulier contient une liste fournie, mais non exhaustive, d'études *ex post* effectuées par des autorités de la concurrence, des universitaires et des consultants qui sont classées en fonction des critères suivants :

- la nature de la décision évaluée,
- la méthodologie spécifique employée,
- les variables étudiées, et
- le secteur ou les secteurs examinés.

2. Méthodologies pour les évaluations *ex post*

Les méthodologies le plus souvent utilisées pour les évaluations *ex post* des décisions de mise en œuvre sont :

- les méthodes comparatives (avant-après, transversales, et différences de différences) ;
- les méthodes fondées sur la structure de marché (simulations) – reposant sur des données *ex post* ; et
- les enquêtes et les entretiens.

Elles seront examinées chacune dans les sections suivantes. Ensuite seront évoquées brièvement d'autres méthodologies qui n'utilisent pas des données sur l'évolution effective des marchés après la décision, et ne peuvent donc pas être considérées à strictement parler comme des méthodologies *ex post*.

3. Méthodes comparatives

Les méthodes comparatives utilisent des données concernant des opérations effectives sur des marchés ou des périodes qui n'ont pas été affectées par la décision sous revue afin d'élaborer un scénario contrefactuel et le comparer aux évolutions effectives du marché concerné par la décision. Ces méthodes peuvent comporter :

- des comparaisons des changements sur le marché concerné avant et après la décision – on parle généralement dans ce cas d'approche *avant-après* ;
- des comparaisons entre les changements sur le marché concerné après la décision et les changements survenus sur un marché géographique ou de produits comparable qui n'a pas été influencé par la décision – on parle généralement dans ce cas d'approche *transversale* ; ou
- des comparaisons entre les changements sur le marché concerné avant et après la décision, et les changements survenus pendant la même période sur un marché comparable qui n'a pas été influencé par la décision – on parle généralement d'approche des *différences de différences*.

Ces comparaisons peuvent être effectuées par de simples analyses graphiques ou, de façon plus élaborée, par le recours à des techniques de régression.

Les comparaisons graphiques ne permettent pas au chercheur de prendre en compte d'autres facteurs simultanés susceptibles d'avoir provoqué les changements identifiés. Les techniques de régression, en revanche, identifient avec plus de précision le lien de cause à effet d'une décision, car elles permettent au chercheur d'appréhender d'autres facteurs explicatifs potentiels. De toute évidence, la fiabilité de leurs résultats dépend de l'inclusion de tous les facteurs explicatifs potentiels : si certains facteurs ne sont pas pris en compte dans l'analyse, les estimations ne sont plus fiables. Par conséquent, les régressions peuvent être un outil très puissant, mais elles doivent être appliquées convenablement. De même, les comparaisons graphiques ne permettent pas d'estimer avec exactitude l'ampleur des effets, tandis que les techniques de régression peuvent donner des résultats plus précis. Là encore, cette précision dépend de la qualité de l'analyse réalisée.

Par conséquent, il vaut mieux que toute analyse fondée sur ces méthodologies, qu'elle soit graphique ou quantitative, soit aussi accompagnée d'analyses qualitatives aidant à identifier tous les facteurs explicatifs qui pourraient être inclus dans l'analyse et à confirmer que la décision est le principal événement qui a amené ces changements.

2.1 Approches avant-après[70] et transversales[71]

La méthodologie avant-après consiste à comparer une ou plusieurs variables sur le marché concerné avant et après un événement – en l'occurrence la décision de mise en œuvre. La principale hypothèse sous-jacente est l'absence d'un choc macroéconomique s'étant produit simultanément, par conséquent, si l'événement n'avait pas eu lieu, la situation sur le marché concerné serait restée la même durant les deux périodes.

De même, une approche transversale compare des variables après l'événement dans deux marchés géographiques ou marchés de produits, en partant de l'hypothèse que tout choc – en dehors de l'événement, à savoir la décision de mise en œuvre – qui aurait pu affecter un marché, aurait aussi affecté l'autre de la même manière.

Les hypothèses qui viennent d'être mentionnées – l'absence d'un autre choc macroéconomique sur le marché ou la possibilité de comparaison avec un marché de référence – sont très restrictives. Elles impliquent effectivement que, dans toute la mesure du possible, il faut contrôler les autres éléments agissant sur la variable qui présente un intérêt, afin de s'assurer que l'impact estimé ne soit pas faussé par d'autres facteurs intervenant au même moment que la décision.

Comme il a été précisé précédemment, ces approches peuvent être mises en œuvre simplement en comparant la valeur moyenne des variables pertinentes entre les deux périodes ou sur les deux marchés. Sinon, la modification des variables pertinentes peut être estimée en utilisant une analyse de régression à plusieurs variables. Cette dernière approche permet de contrôler s'il existe d'autres facteurs potentiels susceptibles d'expliquer le changement (en totalité ou en partie). Par conséquent, l'analyse de régression à plusieurs variables rend plus fiable l'estimation des effets, sous réserve que l'équation soit correctement formulée et que tous les facteurs explicatifs pertinents de l'offre et de la demande soient inclus.

---

70 Pour un examen général de l'utilisation de cette approche dans les évaluations *ex post* des décisions de fusions, voir Buccirossi et al. (2006), et Davies et Ormosi (2012). Dans Lafontaine et Slade (2008), les auteurs traitent de l'utilisation de cette méthodologie pour évaluer les effets des décisions sur les restrictions et les accords verticaux. Pour une utilisation dans le contexte des ententes, voir Oxera (2009) et Van Dijk et Verboven (2008).

71 Cette approche est plus rarement examinée mais, comme le montre l'encadré 10, elle a été utilisée.

La méthodologie avant-après est utilisée couramment pour évaluer l'impact des ententes sur les prix et, dans ce contexte, on parle souvent de recours aux variables muettes[72]. La période utilisée peut être :

- celle pendant laquelle l'entente a eu lieu et celle avant (fondamentalement « avant et pendant »), ou bien
- celle pendant et celle après (fondamentalement « pendant et après »), ou bien
- l'ensemble des trois périodes (« avant, pendant et après »).

La méthode la plus susceptible d'aboutir à des résultats fiables dépend des données et des ressources disponibles et de la période qui fournit une meilleure approximation de l'équilibre concurrentiel du marché à long terme[73]. Il faut souvent utiliser différentes périodes – en ce qui concerne la date de début et la date de fin – car la détermination du moment précis où l'entente a commencé et où elle s'est arrêtée peut être difficile[74]. La date de fin peut être particulièrement problématique car, même quand l'entente est découverte et sanctionnée par une amende, les sociétés peuvent continuer de s'entendre tacitement, soit parce qu'elles veulent maintenir les prix proches du niveau de l'entente pour limiter l'ampleur des indemnisations, soit parce que l'entente a facilité pour elles la coordination de leur comportement en matière de prix, ou bien, dans certains cas, une guerre des prix peut s'ensuivre. Par conséquent, pour une estimation précise des effets d'une entente sur des prix, il importe d'utiliser comme référence une période au cours de laquelle le prix peut être considéré comme étant au niveau d'équilibre, et de toute évidence compétitif.

L'encadré B.1 donne quelques exemples d'utilisations de ces méthodologies.

Encadré B.1 Exemples fondés sur l'utilisation de méthodes comparatives simples

Évaluation de l'impact de l'affaire d'abus de position dominante soulevée en 2001 par l'OFT contre Napp [*Evaluating the Impact of the OFT's 2001 Abuse of Dominance Case Against Napp*] (OFT, 2011)

Cette étude *ex post* est un bon exemple de l'utilisation de l'approche avant-après dans le contexte d'une affaire d'abus de position dominante. Dans le cadre de cette étude, l'approche a été appliquée en effectuant une simple comparaison de l'évolution au fil du temps de certaines données : les prix et les parts de marché. Les résultats ont été vérifiés par plusieurs analyses quantitatives supplémentaires et la collecte d'informations sur l'évolution du marché auprès d'acteurs du marché (sociétés concurrentes, médecins, pharmaciens hospitaliers) et de spécialistes du marché (universitaires et analystes des politiques).

Napp Pharmaceutical fournissait des comprimés de morphine à libération prolongée aux hôpitaux et sur le segment de la pharmacie d'officine au Royaume-Uni. L'AC a découvert que la société Napp avait proposé d'importantes ristournes, représentant souvent plus de 90 % du prix du catalogue, lorsqu'elle avait participé à des appels d'offres pour des contrats hospitaliers. Ce type de comportement exclusif avait permis à Napp de facturer des prix excessifs sur le segment de la pharmacie d'officine et de conserver une part de marché très importante (plus de 90 %). Même si, proportionnellement, le segment hospitalier achetait moins de comprimés que le segment de la pharmacie d'officine, une société devait s'implanter sur le segment hospitalier avant de pouvoir s'introduire sur le segment bien plus rentable de la pharmacie d'officine, car les médecins préféraient que les patients continuent de prendre le même traitement médicamenteux une fois sortis de l'hôpital. Par conséquent, Napp avait réussi, en pratiquant d'importantes ristournes, à obtenir la plupart des contrats hospitaliers et donc à capter des patients. Elle pouvait ensuite récupérer ses pertes en exploitant ces clients, une fois qu'il passait dans le segment de la pharmacie d'officine.

72 Voir White et al. (2006) pour une explication simple et claire des problèmes que l'on peut rencontrer quand on utilise l'approche avant-après pour estimer les effets d'une entente sur les prix.

73 Pour un examen de cet aspect et de l'impact des estimations avant-après, voir Hüschelrath et al. (2013).

74 Certaines méthodes permettent aux chercheurs de déterminer statistiquement le début et la fin d'une période d'entente. Pour un examen de ces approches, voir Harrington (2008).

Dans sa décision, publiée en mars 2001, l'AC a conclu que Napp avait abusé de sa position dominante et lui a demandé, entre autres, de réduire d'au moins 15 % ses prix sur le segment de la pharmacie d'officine et de vendre aux hôpitaux à un prix qui ne soit pas inférieur à 20 % du prix pratiqué sur le segment de la pharmacie d'officine.

Dix ans plus tard, l'AC a évalué l'impact de sa décision en examinant l'évolution des prix et des parts de marché sur le marché des comprimés de morphine à libération prolongée entre 1990 et 2009. Cette longue période permettait d'assurer que tout effet induit par la décision n'avait pas été simplement temporaire. L'AC a constaté que, suite à son intervention en 2001, les ristournes proposées par Napp au segment hospitalier avaient été ramenées d'environ 90 % à 40 % des prix du catalogue, ce qui allait au-delà des obligations qu'elle avait imposées. Elle a aussi observé, sur le segment de la pharmacie d'officine, une nette orientation à la baisse des prix du catalogue de Napp, dont la réduction a été supérieure aux 15 % imposés par la décision. L'analyse des données sur les parts de marché a révélé que, parallèlement, la position de Napp était en net repli, à la fois sur le segment hospitalier (de 95 % à 50 %) et sur le segment de la pharmacie d'officine (de 95 % à 65 %), tandis que les parts de marché des principaux concurrents de Napp avaient considérablement augmenté.

L'OFT a aussi utilisé ces données pour étudier, en procédant à une analyse économétrique, le lien entre les prix pratiqués par Napp et ses parts de marché sur le segment de la pharmacie d'officine. Le modèle était trop simplifié pour permettre à l'AC d'en tirer des conclusions sur un lien de cause à effet, mais elle a constaté que de grandes parts de marché étaient généralement corrélées à des prix élevés, après avoir pris en compte les effets de dosage et de durée. Cette analyse économétrique a confirmé les résultats obtenus par l'analyse graphique des prix et des parts de marché.

Une évaluation de l'impact sur la productivité de l'abolition de la pratique des prix de revente imposés concernant les livres [*An Evaluation of the Impact Upon Productivity of Ending Resale Price Maintenance on Books*] (OFT, 2008)

Cette étude montre l'utilisation qui peut être faite de données quantitatives limitées pour effectuer une analyse *ex post* en adoptant deux approches comparatives simplifiées : une comparaison avant-après et une comparaison entre pays.

L'étude évalue l'impact sur la productivité du secteur du livre au Royaume-Uni de l'abolition de l'accord sur les prix de vente des livres [*Net Book Agreement* (NBA)], qui contraignait à appliquer des prix de revente imposés (PRI).

Les auteurs commencent par comparer des données sur les résultats obtenus par le secteur avant et après l'abolition. Le système de PRI a été officiellement supprimé sur une décision du Tribunal des pratiques restrictives (*Restrictive Practises Court*) en 1997, mais il avait déjà commencé à se démanteler vers le milieu des années 90 du fait d'importantes transformations dans le secteur. Par conséquent, les auteurs examinent la période 1990 à 2005. Malheureusement, leurs résultats sont limités, non seulement parce que les données spécifiques à l'échelon des entreprises sont relativement rares avant 1997, mais aussi parce que les transformations au sein du secteur au cours de cette longue période ne sont pas seulement dues à l'abolition du NBA. Les auteurs réalisent un certain nombre de comparaisons graphiques et concluent que les éléments disponibles montrent qu'au moment de l'abolition du NBA, la productivité des libraires traditionnels affichait une nette progression. Cependant, leur chiffre d'affaires nominal n'a pas tardé à plonger brutalement, puis il a reculé progressivement – alors qu'au total, à la fois les quantités de livres vendus et les prix augmentaient. Les auteurs font valoir que ce phénomène s'explique par l'entrée des vendeurs sur l'Internet et des supermarchés, mais ils n'ont pas pu collecter de données à ce sujet.

Les auteurs comparent ensuite le marché britannique après l'abolition des PRI et le marché allemand, qui avait un système de PRI et l'appliquait énergiquement alors même que le Royaume-Uni s'était débarrassé du sien. Ils affirment que l'Allemagne constitue un bon marché de référence dans la mesure où son secteur du livre présentait, à l'époque, de nombreux points communs avec le secteur du livre britannique et où la principale différence entre les deux marchés résidait dans le changement de politique concernant les PRI sur les livres.

Les comparaisons se concentrent essentiellement sur les libraires traditionnels, du fait d'un manque de données concernant les vendeurs sur l'Internet et les supermarchés. Les auteurs concluent, au regard de l'analyse, que le net recul de la productivité enregistré par le secteur du commerce de détail au Royaume-Uni pendant la période sous revue ne s'est pas produit en Allemagne, où la productivité réelle de la main-d'œuvre est restée relativement constante.

Sur la base de leur analyse, les auteurs tirent une conclusion prudente : la croissance de la productivité aurait été plus faible au Royaume-Uni pendant cette période si le NBA n'avait pas été aboli, car le passage à un système de prix libres a facilité l'entrée de détaillants plus efficaces (à savoir, les détaillants sur l'Internet et les supermarchés)[75].

75 La formulation prudente utilisée dans cette description s'inspire de celle employée dans l'étude. Les auteurs affirment à plusieurs reprises que l'ensemble limité de données et le caractère rudimentaire de la méthode analytique ne leur permettent pas de parvenir à des conclusions plus solides.

Estimation des dommages pour les consommateurs résultant des affaires d'ententes : l'entente sur les détergents [*Estimating Consumer Damages in Cartel Cases: the detergent cartel*] (Laitenberger et Smuda, 2013)

Cette étude évalue les dommages subis par les consommateurs allemands du fait d'une entente sur les détergents qui a duré de 2002 à 2005 dans huit pays européens. Les trois sociétés qui ont conclu cette entente (Procter & Gamble, Unilever et Henkel) représentaient ensemble environ deux tiers des ventes en Allemagne et cherchaient ainsi à stabiliser leurs positions de marché et à coordonner les prix.

En 2011, la Commission européenne a infligé une amende de 315.2 millions EUR à Procter & Gamble et à Unilever. Henkel a bénéficié d'une immunité intégrale, le groupe ayant été le premier à demander des mesures de clémence en 2008.

L'évaluation *ex post* se fonde sur un ensemble de données provenant d'un panel de consommateurs pour la catégorie des détergents, que les auteurs ont achetées à un prestataire commercial. Ces données sont extrêmement désagrégées et assez étendues : les unités d'observation correspondent à des actes d'achat unique effectués par les consommateurs observés et le nombre de transactions observées est de 35 000. Les marques sont classées en trois groupes : les marques de l'entente (autrement dit, les détergents fabriqués par Procter & Gamble, Henkel et Unilever), les marques privées concurrentes de la grande distribution (par exemple Tandil d'Aldi) et les marques de fabricants concurrents. La base de données couvre la période de juillet 2004 à juin 2006. L'entente étant censée avoir pris fin en mars 2005 suite à la décision de la Commission européenne, la base de données couvre 9 mois pendant l'entente et 14 mois après qu'elle a pris fin.

Les dommages sont d'abord estimés en utilisant une méthodologie avant-après : les auteurs partent de l'hypothèse qu'aucun autre changement n'est survenu sur le marché pendant la période examinée en dehors de l'existence de l'entente durant les neuf premiers mois. La majoration correspond donc à l'écart entre le prix observé de l'entente et le prix correspondant si l'entente n'avait pas eu lieu et, en multipliant cet écart par la quantité vendue durant la période de l'entente, les auteurs obtiennent les dommages subis par les consommateurs allemands.

L'analyse avant-après constate une importante majoration pendant la période de l'entente à la fois en ce qui concerne les marques de l'entente (6.72 % de plus que durant la période qui a suivi la fin de l'entente) et en ce qui concerne les marques des détaillants (2.63 %). Cela laisse supposer que les détaillants ont réagi aux modifications de prix par les entreprises de l'entente (il s'agit de l'effet dit parapluie). Il n'a pas été constaté de forte hausse des prix en ce qui concerne les marques des fabricants concurrents.

Cette analyse est répétée en utilisant une méthodologie des différences de différences. Compte tenu des résultats précédents, les marques des fabricants concurrents sont choisies en tant que groupe de référence, car leurs prix ne semblent pas avoir augmenté en réaction au comportement collusoire des entreprises ayant conclu l'entente. L'estimation révèle une majoration positive statistiquement importante de 6.93 % pour les marques de l'entente, ce qui n'est pas loin de l'estimation d'une majoration de 6.72 % obtenue par la méthodologie avant-après.

2.2 *Différences de différences*[76]

La méthode des différences de différences détermine l'effet d'une décision de mise en œuvre en comparant l'évolution de la principale variable ou des principales variables du marché concerné par la décision (le marché « traité ») par rapport à la même variable ou aux mêmes variables sur un marché qui n'est pas affecté par la décision (le marché de « référence »).

Les effets de la décision résultent de la différence entre :

- la différence moyenne de comportement du marché traité, avant et après le traitement, et

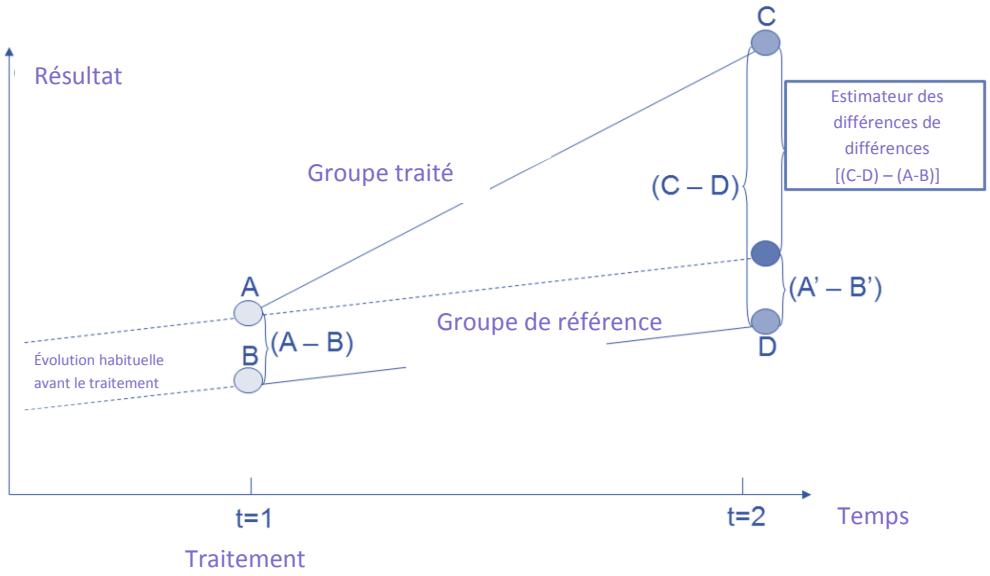
76 Pour une explication générale de l'approche des différences de différences, voir Angrist et Pischke (2010). Pour une explication plus en rapport avec son utilisation dans les évaluations *ex post*, voir « A Guide to Merger Analysis using DiD », de D. Greenfield dans Kwoka (2015). Pour son utilisation dans le cadre d'ententes, se référer à Oxera (2009) et à Van Dijk et Verboven (2008).

- la différence moyenne de comportement du marché de référence, avant et après la décision.

Par conséquent, l'approche des différences de différences comporte une dimension transversale (marché traité par rapport au marché de référence) et une dimension de variation dans le temps (après la décision par rapport à avant). La présence de ces deux dimensions entraîne une double différenciation qui permet d'identifier uniquement les changements dus au traitement – autrement dit à la décision – sous réserve que le marché de référence ait été convenablement choisi.

L'idée qui sous-tend l'approche des différences de différences est décrite dans le graphique 3 ci-après.

Graphique 3. Estimateur des différences de différences



Le graphique 3 ci-dessus montre que cette méthodologie compare la différence de comportement entre le groupe traité (A dans le graphique) et le groupe de référence avant le traitement (B dans le graphique), avec la différence entre ces deux mêmes groupes après le traitement (C-D). Cette différence peut ensuite être subdivisée pour déterminer les effets du traitement, qui sont reflétés par l'estimateur des différences de différence (dans le graphique [(C – D) – (A – B)]). Ce résultat repose sur une hypothèse essentielle : à défaut de traitement, la différence serait restée constante au fil du temps (A'- B' = A- B dans le graphique).

L'approche des différences de différences permet de mesurer les effets d'une décision avec davantage de certitude qu'une approche fondée uniquement sur une analyse avant-après ou transversale, car la double différenciation concourt à éliminer les effets spécifiques. En effet, en comparant l'évolution des variables sur le marché traité et sur le marché de référence avant et après la fusion, la méthode permet d'identifier les effets qui peuvent être attribués uniquement à la décision, en les isolant des effets induits par des modifications d'autres variables susceptibles d'avoir affecté au même moment à la fois le marché concerné et le marché de référence. Là encore, il faut se montrer prudent car un tel résultat ne peut être obtenu que si la méthodologie est convenablement appliquée, et en particulier que si le marché de référence a été soigneusement sélectionné.

La principale condition pour recourir à l'approche des différences de différences est l'existence d'un marché de référence adapté. Cette condition est remplie lorsque :

- les différences entre le marché traité et le marché de référence sont stables au fil du temps,
- les deux marchés sont affectés par les mêmes chocs de l'offre et de la demande, et de la même manière (autrement dit, pas uniquement par les mêmes chocs, mais aussi dans la même mesure) – c'est ce que l'on appelle « l'hypothèse d'évolutions parallèles », et
- le marché de référence n'a pas été influencé par le traitement – autrement dit la décision de mise en œuvre.

En d'autres termes, pour que l'approche des différences de différences soit fiable, il faut que, si la décision n'avait pas été prise, les évolutions préexistantes soient restées les mêmes pendant les deux périodes et, par conséquent, que les différences observées puissent être entièrement attribuées à la décision.

Une telle condition n'est pas facile à remplir. Les unités ne peuvent être attribuées au hasard au groupe traité et au groupe non traité, car elles peuvent présenter des caractéristiques différentes qui déterminent si elles ont reçu ou non le traitement. Dans ces circonstances, il peut s'avérer impossible d'obtenir une estimation correcte du traitement en comparant simplement les résultats au sein des unités qui ont reçu le traitement et ceux au sein des unités qui ne l'ont pas reçu, car la différence apparente de résultats peut dépendre de ces caractéristiques plutôt que du traitement en soi, autrement dit l'attribution au traitement est endogène.

De même, des chocs externes peuvent avoir affecté des variables essentielles sur les deux marchés de manière différente, et dans ce cas la double différenciation prend aussi en compte cette différence d'impact et n'isole pas que les effets du traitement. Les produits et les zones géographiques qui n'ont pas été influencés par la décision de mise en œuvre doivent aussi être déterminés avec prudence, pour éviter d'inclure dans le marché de référence des produits ou des zones géographiques qui ont été affectés, ce qui risquerait d'aboutir à une sous-estimation des effets du traitement[77].

Un moyen de vérifier si un marché de référence est conforme à l'hypothèse d'évolutions parallèles consiste à vérifier le comportement – autrement dit les évolutions – des deux marchés durant une ou même deux périodes antérieures à celle utilisée pour l'analyse.

Des techniques quantitatives peuvent aussi aider à sélectionner un marché de référence approprié. Il s'agit de procédures s'appuyant sur des données, qui encadrent le choix des unités de référence car elles requièrent des chercheurs qu'ils identifient les affinités entre les entités traitées et les entités non traitées en utilisant des caractéristiques quantifiables observées.

L'appariement des coefficients de propension (ACP) est une technique couramment utilisée. L'ACP permet de composer un groupe de référence sur la base d'un modèle de la probabilité de participer au traitement, en utilisant les caractéristiques observées des unités traitées et des unités non traitées (ces caractéristiques portent habituellement sur l'offre et sur la demande). Les participants sont ensuite appariés en fonction de cette probabilité, ou de ce coefficient de propension, au groupe de référence. L'ACP essaie donc de créer un échantillon d'unités ayant reçu le traitement qui soit comparable, pour toutes les covariables observées, à un échantillon d'unités

77 Voir Choné et Linnemer (2012) pour un examen de ce problème et une méthodologie pour le résoudre.

n'ayant pas reçu le traitement[78]. Une fois ce groupe de référence créé, la méthodologie fonctionne comme celle des différences de différences[79].

Une autre méthodologie est celle du groupe de référence synthétique. Avec cette méthodologie, le marché de référence est créé artificiellement sous forme de moyenne pondérée des unités de référence disponibles, les pondérations étant choisies de sorte que le groupe de référence synthétique en résultant reproduise au mieux les valeurs d'un ensemble de variables indépendantes sur le marché traité avant le traitement. L'idée qui sous-tend ce groupe de référence synthétique est qu'une combinaison d'unités non traitées permet souvent une meilleure comparaison avec le groupe traité qu'une unité non traitée spécifique[80].

L'encadré B.2 ci-après donne quelques exemples de marchés de référence qui ont été utilisés dans des études existantes d'évaluations *ex post*.

Encadré B.2. Exemples des marchés de référence

Lors de l'utilisation de l'approche des différences de différences, la toute première décision à prendre concerne le marché de référence à utiliser. Un certain nombre d'options peuvent être envisagées. On examinera ci-après les trois options les plus employées : des marchés géographiques différents, des marchés de produits différents ou des concurrents. L'annexe C donne davantage d'exemples pour chacun de ces types de marchés de référence.

Marchés géographiques différents

Quand les marchés géographiques pertinents sont locaux, il est possible d'utiliser comme références les marchés locaux non concernés par la décision. La différence entre le changement de prix avant et après sur les marchés concernés et le changement de prix avant et après sur les marchés non concernés donne une estimation des effets.

Quand le marché géographique est national, il est parfois possible de trouver pour le même produit un autre marché national qui peut servir de référence ; mais compte tenu des différences de goûts et habitudes d'achat des consommateurs, ainsi que des disparités entre les contextes réglementaires, cette option est peu probable dans la plupart des cas.

Exemples :

L'étude Aguzzoni et al. (2013) évalue les effets d'une fusion entre deux grandes chaînes de magasins de livres au Royaume-Uni. La fusion a été autorisée sans conditions par l'AC britannique. Dans sa décision, l'AC a affirmé que les prix des livres au détail étaient fixés à l'échelle nationale par les parties faisant l'objet de la fusion, avec une certaine souplesse au niveau des magasins, mais que la concurrence pour l'offre de titres et la qualité des services était locale, car les consommateurs avaient tendance à faire leurs achats localement. Les auteurs ont cependant constaté une variation des prix au niveau local. Par conséquent, ils exploitent cette constatation et divisent le territoire national en zones qui se chevauchent – des zones où les deux détaillants faisant l'objet de la fusion étaient présents – et en zones sans chevauchement – où seulement une des deux chaînes était présente. Puis ils utilisent la technique de l'ACP (voir plus haut) pour sélectionner deux groupes de zones présentant des caractéristiques observables homogènes de l'offre et de la demande.

78 Par exemple, Aguzzoni et al. (2013) choisissent d'utiliser les marchés locaux comme groupes de référence dans leur analyse des différences de différences utilisant la méthodologie d'ACP. Cela leur permet de choisir des zones dans lesquelles seulement une des entreprises faisant l'objet de la fusion avait un magasin, qui peuvent être étroitement appariées, en termes de de caractéristiques observables de l'offre et de la demande, à des zones où les deux entreprises étaient présentes.

79 Pour une explication plus détaillée de l'ACP, voir Rosenbaum et Rubin (1983) – étude fondamentale qui a été la première à proposer cette approche – ou Khandker et al. (2010).

80 Pour plus de précisions, voir Abadie A., Diamond A. et Hainmueller J. (2010).

Pour ces marchés locaux, ils constituent un ensemble de données des prix mensuels pour 200 livres vendus dans 60 magasins pendant une période de quatre ans encadrant la date de la fusion. Puis ils emploient une approche utilisant des données de panels, pour estimer la différence d'évolution des prix moyens entre les deux ensembles de zones.

L'étude Taylor et Hosken (2007) examine l'impact des prix de gros et de détail du carburant pratiqués par une co-entreprise entre deux grands groupes pétroliers. La co-entreprise concernait 4 villes dans deux régions des États-Unis. Les auteurs utilisent un estimateur de différences des différences pour déterminer les effets de cette concentration et, pour chaque ville sous revue, ils se servent d'un certain nombre de villes comme référence. Ces villes de référence sont sélectionnées de sorte qu'elles soient suffisamment proches de la ville concernée pour connaître les mêmes chocs sur la demande et les coûts, mais pas assez pour faire partie du même marché géographique et être éventuellement concernées par la transaction. Différentes villes servent de référence pour chaque ville concernée afin de tester la robustesse des résultats.

L'étude Huschelrath et al. (2013) examine l'impact sur les prix d'une entente sur le marché allemand du ciment. Ils emploient une méthodologie des différences de différences et utilisent comme marchés de référence l'Espagne, la France, le Royaume-Uni et la Pologne. Ils reconnaissent, cependant, en commentant les résultats, qu'ils ne peuvent pas exclure que les ententes concernant le ciment aient également concerné certains des pays ayant servi de référence et qu'ils ne peuvent donc pas écarter la possibilité que les marchés de référence aient été affectés par le traitement. Cela montre les difficultés inhérentes à l'utilisation d'autres marchés nationaux comme références.

Le rapport sur le marché de l'énergie préparé par ICF et le DIW pour la Direction générale de la concurrence (ICF et DIW, 2015) examine deux études de cas. L'une d'elles, sur la fusion GdF-Suez, utilise aussi comme marché de référence un marché géographique national distinct. En 2006, la Commission a examiné cette fusion et conclu que, compte tenu des chevauchements horizontaux et verticaux entre les activités des deux entreprises, la transaction proposée suscitait d'importantes préoccupations en matière de concurrence à tous les niveaux du marché gazier belge. En réponse à ces inquiétudes, GDF et Suez ont proposé des mesures correctives étendues, essentiellement sur le marché de gros. Ces mesures correctives étaient destinées à faciliter l'entrée de nouveaux concurrents et à favoriser la concurrence. Entre autres objectifs, elles visaient à améliorer l'accès à la plateforme néerlandaise ZEE, ce qui devait entraîner un accroissement de la liquidité et des volumes négociés, et faire baisser les prix sur la plateforme.

Pour déterminer l'impact de ces mesures correctives, les auteurs comparent les prix sur la plateforme ZEE et les prix sur une autre plateforme – le marché de référence – non concernée par l'événement et aussi semblable que possible, en termes de caractéristiques, à la plateforme ZEE. Le choix de cette référence était difficile, car toutes les plateformes européennes sont, dans une certaine mesure, interconnectées. Par conséquent, il était impossible d'exclure la possibilité qu'un événement majeur affectant une plateforme ait un impact sur une autre plateforme. En dépit de ces problèmes, la plateforme TTF aux Pays-Bas a été identifiée comme la plus adaptée et elle a servi de référence. Les résultats de la méthode des différences de différences suggèrent que les prix ont baissé sur la plateforme belge par rapport à la plateforme de référence, après la mise en œuvre effective de la fusion et des mesures correctives associées.

Marchés de produits différents

Au lieu d'un marché géographique local ou national différent, il est possible d'utiliser comme marché de référence un marché de produits différent. Il ne faut pas que les deux sociétés faisant l'objet de la fusion soient actives sur ce marché, pour éviter qu'il soit affecté par la fusion.

Exemples :

L'étude Ashenfelter et al. (2013a) examine les effets sur les prix de l'acquisition par Whirlpool de Maytag en estimant l'impact de l'acquisition sur les marchés pour différents types d'appareils. Les auteurs exploitent le fait qu'avant la fusion, les groupes Whirlpool et Maytag étaient tous deux d'importants fabricants de lave-linges, de sèche-linges, de lave-vaisselles et de réfrigérateurs, alors qu'essentiellement, ils n'étaient ni l'un ni l'autre présents sur le marché des congélateurs et que Maytag était un fabricant relativement moins important de tables de cuisson et de fours. Les auteurs comparent donc l'évolution des prix des sèche-linges, des lave-linges, des réfrigérateurs et des lave-vaisselles à l'évolution des prix sur les marchés d'appareils ménagers qui ont connu peu de changement, voire aucun, en termes de concentration après la fusion. À titre de vérification supplémentaire, ils estiment aussi les effets de la fusion sur la part de marché et sur une simple mesure de la diversité des produits.

Concurrents

Une autre option est d'utiliser comme groupe de référence des concurrents. Le principal avantage de cette option est qu'elle permet d'isoler les effets de la fusion de tous les facteurs qui influencent la demande ou les coûts, car ces facteurs ont des répercussions semblables sur toutes les entreprises du marché. Cela étant, les concurrents ne sont à l'abri des effets de la fusion : si les parties faisant l'objet de la fusion relèvent leurs prix après la fusion et que les prix sont des compléments stratégiques, leurs concurrents réagiront en augmentant leurs propres prix pour s'inscrire dans l'équilibre après la fusion – provoquant ce que l'on appelle une réaction en chaîne. Cette réaction en chaîne survient en présence de diverses conditions sur le marché, notamment d'un modèle de différenciation des produits selon Bertrand. Néanmoins, l'étude Deneckere et Davidson (1985) montre qu'après la fusion, en ce qui concerne une importante catégorie de systèmes de demande, les sociétés ayant fait l'objet de la fusion modifient leurs prix nettement plus que leurs concurrentes. Cette différence permet d'identifier l'impact de la fusion, non pas dans son intégralité, mais plutôt en obtenant une estimation dans le bas de la fourchette.

Exemples :

L'étude Ashenfelter et Hosken (2010) examine les effets sur les prix de cinq fusions sur des marchés extrêmement concentrés de produits de consommation. Les auteurs fondent leur analyse sur une comparaison entre les modifications des prix des produits vendus par les sociétés ayant fait l'objet de la fusion et les modifications appliquées par des producteurs concurrents. Pour s'assurer de la robustesse des résultats, ils utilisent deux groupes de référence différents : des produits de la marque du distributeur (autrement dit des produits vendus sous la marque du détaillant) et des produits de marque vendus par des sociétés concurrentes. Les produits de la marque du distributeur sont la référence que les auteurs privilégient, car il s'agit de produits de substitution éloignés des produits de marque de qualité supérieure vendus par les parties faisant l'objet de la fusion – ils peuvent donc être considérés comme étant apparentés à un autre marché de produits.

L'étude De los Santos et Wildenbeest (2014) analyse l'impact du recours à des restrictions verticales des prix sur le marché des livres électroniques. En 2010, cinq des six principaux éditeurs de publications grand public aux États-Unis sont passés d'un « modèle de gros » de la vente de livres électroniques, selon lequel les éditeurs vendent le livre électronique aux détaillants à un prix de gros et les détaillants choisissent ensuite leur prix de revente, à un « modèle d'agence », selon lequel les éditeurs fixent les prix de revente et les détaillants obtiennent en contrepartie un pourcentage fixe. Après les poursuites engagées par le ministère de la Justice contre Apple et les cinq éditeurs pour conclusion d'une entente afin de faire monter les prix des livres électroniques, tous les éditeurs ont décidé, dans le cadre d'un règlement à l'amiable, de revenir à l'ancien modèle de fixation des prix, mais l'ont fait à différents moments entre septembre 2012 et septembre 2013. Les auteurs utilisent ces écarts entre les moments où les éditeurs sont revenus au modèle de gros pour estimer les effets sur les prix de détail par une méthode de différences des différences. Par conséquent, pour chacun des éditeurs, ils comparent les prix par rapport à d'autres maisons d'édition avant et après le retour de l'éditeur du modèle d'agence au modèle de gros. Cela signifie qu'au moment de la transition, le groupe de référence se compose : i) des éditeurs qui vendaient encore selon le modèle d'agence, ii) des éditeurs qui avaient déjà procédé à la transition, et iii) des éditeurs qui n'étaient pas concernés par les poursuites car ils avaient toujours adopté le modèle de gros.

2.3 Avantages et inconvénients des méthodes comparatives

Jusqu'à présent, ces méthodes, en particulier celles de différences des différences, sont les approches les plus utilisées pour la quantification *ex post* des effets des décisions de mise en œuvre, en particulier en matière de contrôle des fusions[81].

Plusieurs raisons expliquent sans doute leur utilisation répandue :

- Elles n'exigent pas de spécifier un modèle de concurrence structurel. L'analyse n'a donc pas à s'intéresser au comportement précis des entreprises (par exemple, aux dimensions stratégiques de la concurrence) et, en général, elle ne repose pas sur des hypothèses théoriques impossibles à vérifier. Cela évite de surcroît de devoir analyser des équilibres

81 L'étude Kwoka (2015) va plus loin, faisant valoir que l'approche des différences de différences est la seule méthodologie valable pour réaliser des évaluations *ex post* des décisions concernant les fusions.

multiples éventuels et les questions (ou de l'absence de questions) d'identification en résultant, alors que ce problème se pose quand on a recours à des méthodes structurelles (voir section suivante).

- Les techniques économétriques employées ne sont pas très ardues et n'entraînent pas de complexités numériques ou de calcul. Cela rend leurs résultats faciles à reproduire et à examiner.
- Elles ont des exigences limitées en matière de données. Par exemple, les données peuvent être agrégées au niveau des entreprises et n'ont pas besoin de se situer au niveau de la transaction.

Les détracteurs de ces méthodes, cependant, font valoir qu'il s'agit là d'inconvénients et non d'avantages. Par exemple, ces méthodes n'ont pas de solide fondement théorique, car elles ne sont pas liées à un modèle économique structurel. Cela implique que l'analyse n'apporte pas d'éclaircissement sur les causes structurelles d'un quelconque effet *ex post* détecté et qu'aucun effet sur le bien-être ne peut être identifié par des techniques économétriques.

Une autre limite est liée à la distorsion due aux variables omises[82]. Les approches avant-après et transversales sont vulnérables à ce type de problèmes ; l'approche des différences de différences peut y remédier, mais seulement quand les variables omises ne varient pas au fil du temps.

En outre, dans la mesure où une fusion a des effets non seulement en aval, mais aussi en amont (par exemple, du fait d'un renforcement du pouvoir de l'acquéreur), l'analyse peut sous-estimer l'effet *ex post* réel[83].

Le principal obstacle à surmonter lors de l'utilisation de modèles comparatifs est la nécessité de trouver un groupe de référence adapté, car la fiabilité des résultats dépend d'une sélection convenable de ce groupe. Dans le cas de l'approche avant-après, le groupe de référence est représenté par le marché concerné avant la décision de mise en œuvre. Ce choix est valable si l'on peut raisonnablement partir du principe qu'en l'absence de décision, les conditions sur le marché seraient restées les mêmes. Pour l'approche transversale et la méthodologie des différences de différences, il faut identifier un marché géographique ou un marché de produits qui ne soit pas influencé par la décision. En particulier, pour l'approche des différences de différences, l'hypothèse d'évolutions parallèles doit être posée et, dans toute la mesure du possible, vérifiée[84].

Ces approches ne peuvent être utilisées que pour évaluer les décisions de mise en œuvre qui entraînent une modification des conditions sur le marché : sans modification, il est impossible d'effectuer une comparaison et de réaliser une évaluation. Par conséquent, elles peuvent servir à évaluer : les autorisations de fusion (avec et sans mesures correctives), les ententes et les décisions de mettre un terme à des pratiques abusives ou à des accords anticoncurrentiels.

L'annexe C comporte des références à un grand nombre d'études fondées sur ces approches, que peuvent consulter les chercheurs qui s'intéressent à ces méthodologies afin de mieux se familiariser avec leurs aspects techniques, leurs exigences et leurs limites (et les suggestions pour vérifier la robustesse des résultats).

---

82 Nevo et Whinston (2010).

83 Ce point a été soulevé pour la première fois par H. White (2006) et White, Marshall et Kennedy (2006) dans le contexte de l'estimation des dommages en cas de litiges de droit civil en matière d'ententes.

84 Voir paragraphes 25-27 de l'annexe B pour un examen complet du choix du groupe de référence.

3. Méthodes fondées sur la structure du marché : simulations[85] [86]

Les méthodes fondées sur la structure de marché s'inspirent d'une part d'un modèle complet de la concurrence sur un marché, qui décrit structurellement à la fois le côté de l'offre et le côté de la demande du marché, et d'autre part d'un concept d'équilibre, autrement dit le type de conditions concurrentielles régissant les marchés concernés. Une fois que les paramètres structurels du modèle – généralement l'élasticité des prix de la demande du côté de la demande et les paramètres de coûts/technologie du côté de l'offre – sont identifiés et mesurés, ils peuvent servir à simuler d'autres scénarios sur le marché.

Une simulation comporte trois stades fondamentaux :

i. la définition et la description du modèle économique pertinent : demande, offre et condition d'équilibre ;

ii. l'estimation des principaux paramètres structurels : élasticité de la demande et paramètres de coûts ; et

iii. le calcul de la situation d'équilibre contrefactuelle sur la base du modèle économique choisi et des paramètres structurels estimés.

Ces stades peuvent présenter différents degrés de complexité. Le modèle économique peut varier d'une structure très simple et stylisée – par exemple un simple modèle statique avec une demande linéaire homogène selon lequel les entreprises se font concurrence à la Cournot – à un modèle plus complexe et élaboré qui permet de différencier les produits et inclut également des considérations dynamiques. Par exemple, même si la documentation existante étudie surtout des modèles statiques, des aspects dynamiques peuvent aussi être pris en compte, comme l'inertie/la dépendance des consommateurs ou les frais de changement de fournisseur du côté de la demande, et du côté de l'offre, les décisions dynamiques des entreprises en matière d'investissement et d'innovation, ou bien l'apprentissage. Le concept d'équilibre peut aussi varier. Pour le comportement, les chercheurs partent généralement de modèles standard de Cournot ou de Bertrand-Nash, selon lesquels les entreprises choisissent les quantités ou les prix (par exemple Berry, 1994). Cependant, les chercheurs peuvent aussi concevoir des modèles plus complexes, selon lesquels les entreprises choisissent aussi d'autres variables stratégiques comme le degré de différenciation, le positionnement des produits ou la qualité des marchandises (par exemple Mazzeo et al., 2014), ou bien des jeux de négociation encore plus raffinés (et moins standard) dans le cadre desquels différents acteurs du marché négocient le partage des rentes générées sur le marché (par exemple Gowrisankaran et al., 2015).

L'estimation des paramètres essentiels pertinents pour ces modèles théoriques peut se faire à l'aide de différentes méthodes : il peut s'agir d'enquêtes et d'entretiens auprès des principaux acteurs du marché, ou bien de calibrages fondés sur d'autres études analysant des marchés

85 Cette section a été préparée par Tomaso Duso, professeur d'économie industrielle empirique à l'Institut d'économie de la concurrence de Düsseldorf (DICE) et responsable de département au Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin).

86 La référence classique pour les modèles structurels et les simulations est Berry, Levinsohn et Pakes (1995). Pour un examen général du recours aux simulations concernant les évaluations *ex post* des décisions concernant les fusions, voir Buccirossi et al. (2007), et Davies et Ormosi (2012). L'étude Lafontaine et Slade (2008) traite de l'utilisation de cette méthodologie pour évaluer les effets des décisions sur les restrictions et accords verticaux. Pour leur utilisation dans le contexte des ententes, voir Oxera (2009) et Van Dijk et Verboven (2008).

comparables, ou encore d'estimations économétriques plus élaborées et précises d'un modèle économique structurel complet de l'offre et de la demande en fonction de micro-données spécifiques à un marché. La présente section traite essentiellement de cette dernière approche.

Le dernier stade consiste à simuler des scénarios contrefactuels. Pour ce faire, le chercheur doit clairement identifier l'autre décision qui aurait pu être prise. Par exemple, pour une fusion ayant reçu une autorisation inconditionnelle, la situation contrefactuelle d'une interdiction peut être simulée en calculant l'équilibre hypothétique que l'on observerait si les deux sociétés ayant fait l'objet de la fusion avaient maximisé leurs gains séparément. La précision de ce dernier stade dépend fortement de la qualité et de la complexité des deux premiers stades. Seul un modèle économique enrichi permet de simuler des scénarios contrefactuels complexes. En ce qui concerne tout particulièrement le contrôle des fusions, même des modèles assez souples et techniquement avancés peuvent ne pas permettre d'intégrer convenablement les subtilités de mesures correctives comportementales complexes – comme des accords de licence ou des obligations de suivre une certaine conduite – ainsi que de mesures correctives structurelles très spécifiques – comme par exemple la vente de certains actifs d'entreprises qui ne correspondent pas à un produit spécifique. La difficulté d'intégrer des aspects complexes du comportement des entreprises dans le modèle théorique et, par conséquent, de réaliser des simulations de changements de politiques dans ce contexte, est peut-être une des raisons pour lesquelles ces méthodes n'ont pas été souvent utilisées pour évaluer d'autres décisions que celles prises dans le cadre du contrôle des fusions.

Les exigences en matière de données pour pouvoir recourir à des méthodes de simulation varient et dépendent, en particulier, du choix spécifique effectué au stade de l'estimation. Si les paramètres essentiels du modèle économique sont estimés, l'exigence minimale en matière de données est un échantillon représentatif de données agrégées à l'échelle du marché sur les prix, les quantités, les facteurs de coûts et/ou les caractéristiques des produits. Ce type de données, en particulier sur les quantités, n'est pas toujours facile à obtenir pour tous les types de marchés. Par conséquent, la disponibilité des données peut constituer une contrainte majeure pour appliquer cette méthodologie.

3.1 Du côté de la demande : le modèle économique et l'estimation des élasticités

La majorité des études existantes qui s'appuient sur des simulations – essentiellement de fusions – partent de l'hypothèse que les produits vendus sur le ou les marchés pertinents sont différenciés. Lorsque cette hypothèse est posée, les études mettent souvent en œuvre deux principales approches pour donner un fondement microéconomique au côté de la demande sur un marché : 1) les modèles de choix discrets d'utilité aléatoire ; ou 2) les modèles d'un consommateur représentatif.

La première approche place les marchandises dans la sphère des caractéristiques. Par conséquent, on suppose qu'une marchandise – disons une voiture – est considérée par les consommateurs comme un ensemble de caractéristiques – disons la puissance du moteur, la longueur, la largeur, un paramètre d'efficacité énergétique, l'offre ou non d'options particulières comme l'air conditionné, le contrôle électronique de stabilité (ESC) ou le Bluetooth. Des consommateurs hétérogènes peuvent accorder une valeur différente à ces caractéristiques et trouver une utilité spécifique à la consommation de chacune d'entre elles. Les paramètres mesurant la valeur accordée par chaque consommateur à chaque caractéristique sont les paramètres essentiels du modèle qui déterminent comment les consommateurs remplacent un produit par un autre, autrement dit les élasticités propres et les élasticités croisées de la demande.

Dans la plupart des modèles qui suivent cette approche, chaque consommateur choisit la marchandise qui présente pour lui la plus grande utilité en consommant des ensembles de

caractéristiques différentes. Par conséquent, on parle généralement en pareils cas de modèles de choix discrets d'utilité aléatoire[87]. L'approche économétrique des choix discrets peut être mise en œuvre avec des données à microéchelle (celle du consommateur) et avec des données agrégées (sur les parts de marché). C'est surtout cette dernière possibilité qui rend cette approche attrayante pour les chercheurs spécialisés dans l'organisation industrielle empirique[88]. Selon les formes fonctionnelles supposées de la fonction d'utilité et les hypothèses formulées sur le degré d'hétérogénéité parmi les consommateurs, différentes versions d'un modèle d'utilité aléatoire, comme le modèle logit[89], le modèle logit imbriqué[90] ou le modèle à coefficients aléatoires[91], ont été utilisés afin de modéliser les choix des consommateurs.

La seconde approche se fonde sur les modèles d'un consommateur représentatif qui a des préférences pour la diversité. Il s'agit de modèles de la demande néoclassiques plus traditionnels. La courbe de la demande, obtenue par une fonction d'utilité bien définie qui est maximisée par le consommateur représentatif et l'utilité marginale associée à la consommation de chaque marchandise, est supposée s'orienter vers le bas. Le consommateur représentatif est donc incité à répartir sa consommation entre diverses marchandises. La raison de la différenciation des marchandises est généralement enfouie dans les paramètres de la fonction d'utilité qui sont, encore une fois, les éléments essentiels pour déterminer les élasticités propres et les élasticités croisées de la demande. Parmi ces modèles de la demande, le plus topique est le système de demande presque idéal mis au point par Deaton et Muellbauer (1980).

Généralement, les hypothèses à propos de la fonction d'utilité du consommateur sont associées au sein d'un modèle de maximisation de l'utilité à budgétisation multiple, au sein duquel les consommateurs s'intéressent à l'utilité secondaire de divers ensembles de marchandises (par exemple, les produits alimentaires et les vêtements) et utilisent un indice des prix (justifié) pour ces ensembles afin de faire leurs choix au sein des différents ensembles. Les produits sont ensuite divisés en petits ensembles et une forme fonctionnelle souple peut être utilisée au sein de chaque ensemble. Pour appliquer ce genre de modèles, l'utilité doit pouvoir être isolée dans les différents ensembles. À l'échelon le plus bas (généralement le marché examiné), la demande de marchandises dépend des prix des marchandises au sein d'un ensemble et elle est subordonnée au total des dépenses consacrées à cet ensemble. Les applications de cette approche sont plus limitées[92], mais représentent une alternative valable aux modèles de choix discrets appliqués à la demande.

3.2 Du côté de l'offre : l'estimation du coût marginal

L'estimation structurelle de la demande est également essentielle pour le calibrage ou l'estimation de l'offre, car les élasticités propres et les élasticités croisées des prix sont des ingrédients essentiels de tous les modèles de concurrence imparfaite. D'ailleurs, sur un marché de marchandises différenciées, les majorations que les entreprises choisissent d'appliquer à chacune de leurs marques — qui peuvent être considérées comme des mesures directes de l'étendue de leur pouvoir de marché — dépendent essentiellement des possibilités de substitution dont dispose le consommateur. Par conséquent, les effets d'une modification de la structure d'un marché, comme

87 Pour une vue d'ensemble, voir Train (2009) ; Berry (1994) ; et Reiss et Wolak (2007).

88 Voir Berry (1994), et Berry, Levinshon et Pakes (1995).

89 Par exemple Werden et Froeb (1994).

90 Par exemple Berry (1994) ; Goldberg et Verboven (2001) ; Ivaldi et Verboven (2005a).

91 Berry, Levinshon et Pakes (1995) et Nevo (2000).

92 Par exemple, Hausman, Leonard et Zona (1998).

une fusion ou une mesure corrective concernant une fusion, se mesurent d'autant mieux que ces schémas de substitution sont compris.

Généralement, dans de nombreux modèles empiriques, le côté de l'offre est représenté par des modèles statiques de concurrence oligopolistique, selon lesquels des sociétés multi-produits se font concurrence par les prix à la Bertrand-Nash. La logique de ces modèles est la suivante : quand le prix d'un produit augmente, la demande pour toutes les autres marques augmente car les consommateurs cherchent des alternatives pour remplacer le produit devenu plus onéreux. Une société multi-produits ne tient compte que de l'externalité que génère, en termes de fixation des prix, la modification du prix d'une de ses marques sur la demande pour ses autres marques, car elle ne s'intéresse pas à la modification des gains engrangés par ses concurrents pour les produits qu'ils détiennent. Par conséquent, les effets d'une modification marginale des prix sont déterminés conjointement par l'élasticité croisée des prix (l'externalité en matière de prix) et par l'appartenance ou non d'une marque à la même société. Concernant ce dernier élément, on parle souvent de matrice d'appartenance, autrement dit une matrice contenant les informations indiquant quels produits sont fabriqués par telle ou telle société. Cette matrice est un des principaux éléments pour réaliser des simulations de fusion, comme on le verra ci-après.

En partant de ces hypothèses sur le concept d'équilibre et en se fondant sur un ensemble d'élasticités des prix — par exemple, selon les estimations obtenues à l'aide des modèles de la demande précédemment évoqués — et sur une matrice d'appartenance, on peut ensuite récupérer les coûts marginaux à partir des marges prix-coût à l'équilibre. Plus particulièrement, dans les modèles statiques simples de produits différenciés et de concurrence par les prix de Bertrand-Nash, les coûts marginaux sont estimés comme étant égaux au prix observé moins la majoration (estimée). Cette dernière est égale à l'inverse de l'élasticité des prix de la demande résiduelle dans les modèles comportant des sociétés à produit unique. Dans les modèles comportant des sociétés multi-produits, les majorations sont plus complexes et dépendent aussi des élasticités croisées des prix parmi tous les produits fabriqués par la société multi-produits.

3.3 Simulations

En utilisant les paramètres estimés de l'offre et de la demande ainsi que le modèle économique supposé, le chercheur peut à présent simuler les nouveaux prix d'équilibre, les parts de marché, la modification du bien-être des consommateurs et les gains des producteurs qui résulteraient d'un changement de la structure du marché ou de tout autre changement de politiques pouvant être intégré dans le système adopté, par exemple un changement provoqué par des décisions de mise en œuvre en matière de concurrence. Le modèle économique fournit les équations de la demande et les conditions du premier ordre pour chacune des marchandises, ainsi que le concept d'équilibre. Le stade de l'estimation fournit les valeurs des paramètres essentiels du modèle économique. La simulation consiste en une modification *ad hoc* d'un ou de plusieurs paramètres du modèle.

Les études existantes appliquant cette méthode à la politique de concurrence se limitent essentiellement à l'examen de simulations *ex ante* de fusions horizontales, autrement dit de simulations de structures de propriété contrefactuelles menées avant de décider si les fusions en question doivent être autorisées, pour déterminer leur impact probable sur le marché. Un exemple typique en serait l'examen des effets d'un changement provoqué par l'acquisition de certaines marques d'une société par une autre société. La simulation consiste à supposer que certains produits auparavant fabriqués par une société *A* seront à présent produits par une autre entreprise, la société *B*, qui pourrait être la société acquéreuse ou l'entité fusionnée. Le chercheur peut alors calculer l'équilibre dans ce modèle économique modifié[93] en utilisant les paramètres structurels tels

93 Par exemple Nevo (2000) ; et Ivaldi et Verboven, (2005a).

qu'ils sont donnés. Sur un marché proposant des produits *J*, le nouvel équilibre est déterminé par le prix et les quantités qui résolvent un système simultané de conditions de premier ordre de *J* et d'équations de la demande de *J*. À ce stade, les paramètres structurels estimés sont considérés constants, autrement dit il est supposé que les préférences et la technologie ne changent pas dans le scénario contrefactuel.

Dans le cas d'une simulation de fusion *ex ante* dans le nouvel équilibre, la société acquéreuse internalise l'externalité en termes de prix qu'un changement de prix de ses anciens produits générera sur la demande d'anciens produits ainsi que des nouveaux produits acquis ; tandis que la société vendeuse cessera d'internaliser l'externalité en termes de prix sur la demande des marques vendues. Cela aboutit à des prix d'équilibre différents et, en conséquence, à des parts de marché différentes. Une fois que les nouveaux prix et quantités d'équilibre ont été simulés, le changement qui en résulte en termes de bien-être pour les consommateurs et de gains pour les entreprises peut aussi être calculé en comparant ces mesures dans le scénario de *statu quo* à celles générées dans l'univers simulé.

Dans l'ensemble, cette méthodologie s'est révélée un instrument très utile et puissant pour évaluer *ex ante* des situations contrefactuelles. En dépit des critiques légitimes concernant cette approche formulées dans l'étude Angrist Pischke (2010), [94] il se peut qu'elle soit le moyen le plus précis et le plus perfectionné pour prédire les effets d'une décision de mise en œuvre (ou autre intervention des autorités) en matière de concurrence sur des marchés complexes caractérisés par des comportements stratégiques[95] sur lesquels des expériences quasi-naturelles sont plus difficiles à mettre en œuvre[96].

Les simulations servent aussi à effectuer des évaluations *ex post* des effets des décisions de mise en œuvre (essentiellement des décisions concernant des fusions), mais le nombre d'études utilisant cette approche reste limité[97]. Dans ce cas, des données *ex post* réelles peuvent servir à alimenter le modèle, et si le modèle reflète correctement le fonctionnement du marché, les simulations peuvent fournir une estimation précise de l'impact des décisions sur toutes les principales variables du marché (par exemple, les prix, les coûts, les gains), ainsi que sur le bien-être.

Lors de l'utilisation de cette méthodologie pour une évaluation *ex post* plutôt que *ex ante* des décisions de fusion, il convient de garder à l'esprit que le choix des données à utiliser pour estimer

---

94 En examinant l'approche structurelle utilisée dans l'étude Nevo (2000) pour estimer les effets de fusions sur le prix de céréales prêtes à consommer pour le petit-déjeuner, Angrist et Pischke (2010, p. 21) en soulignent les limites : « Le système postulé de la demande impose implicitement des restrictions aux schémas de substitution et à d'autres aspects du comportement des consommateurs que nous avons peu de raisons de trouver convaincantes. La validité des variables instrumentales utilisées pour identifier les équations de la demande — prix sur d'autres marchés — repose sur des hypothèses d'indépendance entre les différents marchés qui semblent arbitraires. Le stade de la simulation se concentre habituellement sur un seul canal par lequel les fusions produisent des effets sur les prix — la réduction du nombre de concurrents — alors qu'en théorie du moins, une fusion peut entraîner d'autres effets comme des réductions de coûts qui durcissent la concurrence entre les producteurs restants. Dans ce cadre, on distingue mal les caractéristiques des données qui amènent les résultats définitifs. »

95 Par exemple Nevo et Whinston (2010), et Einav et Levin (2010).

96 L'applicabilité de ces méthodes a été facilitée par l'existence de plusieurs études d'universitaires, et de programmes statistiques, qui sont devenus des outils standard intégrés aux cursus économiques avancés et facilement accessibles à tous les chercheurs. Par exemple, une étude méthodologique récente de Björnerstedt et Verboven (2014) décrit un programme Stata que les auteurs mettent au point pour réaliser des simulations sur la base de modèles logit imbriqués de la demande et de comportement de fixation des prix de Bertrand-Nash du côté de l'offre.

97 Voir Pinkse et Slade (2004) ; Brito et al. (2013) ; Nilsson et Strand (2005) ; Ohashi et Toyama (2013) ; Jeziorski (2014).

les paramètres de l'offre et de la demande est un aspect important. Même si, théoriquement, les paramètres de la demande ne devraient pas être affectés par la décision des autorités, étant donné que les préférences des consommateurs sont considérées exogènes, les coûts marginaux pourraient – et en fait devraient, en cas de fusions – être affectés par le changement introduit par les autorités. Cela exigerait l'utilisation de données *ex post* lors de l'estimation des coûts marginaux après la fusion[98]. Le chercheur pourrait alors être en mesure de comparer les estimations de coûts avant la fusion à celles après la fusion pour vérifier si la fusion a permis de générer des gains d'efficience[99]. De toute évidence, cette simple comparaison avant-après peut, cependant, être critiquée car la modification des coûts marginaux éventuellement observée peut aussi être due à d'autres facteurs que la fusion. Par conséquent, une interprétation causale de la comparaison peut s'avérer difficile.

L'encadré B.3 ci-après donne un exemple d'étude *ex post* se fondant sur l'utilisation de cette méthodologie.

Encadré B.3 Exemple d'utilisation des simulations et des modèles structurels : le cas du secteur portugais de l'assurance non-vie

L'étude Brito et al. (2013) réalise une évaluation *ex post* d'une série de fusions qui ont eu lieu de 1999 à 2007 dans le secteur portugais de l'assurance non-vie.

Les auteurs analysent trois types d'assurance non-vie : « assurance véhicules à moteurs », « assurance responsabilité de l'employeur » et « assurance incendie et autres dommages aux biens ». Cette analyse intègre des données concernant 13 entreprises dont la part de marché moyenne combinée de 1999 à 2007 se situait entre 77 % et 86 %, selon le type d'assurance. Cinq de ces 13 entreprises ont participé à au moins une opération de concentration durant la période examinée.

Les données de panel à l'échelon des entreprises ont été tirées essentiellement des états financiers annuels réglementaires, mais certaines informations ont aussi été fournies par l'association sectorielle. Les données collectées sont, entre autres, le numéro des contrats d'assurance, le prix de chaque contrat et le taux de sinistres (autrement dit le nombre de sinistres par rapport au nombre de contrats d'assurance). En outre, certaines caractéristiques des entreprises, comme leurs coûts totaux, leurs actifs totaux et leur âge, ont aussi été inclues dans le modèle.

L'analyse se fonde sur un modèle structurel. En conformité avec ce qui a été exposé précédemment, l'approche adoptée pour réaliser l'étude consiste à définir et à estimer séparément chacun des trois blocs composant le modèle structurel : (i) préférences, (ii) technologie et (iii) condition d'équilibre. Plus précisément, les auteurs estiment les paramètres de la demande et des coûts (i-ii), puis intègrent les estimations obtenues dans la condition d'équilibre (iii). Une caractéristique singulière du modèle proposé par ces auteurs est qu'il offre la possibilité de degrés intermédiaires de concurrence entre les entreprises, allant du cas d'un équilibre de Nash (concurrence parfaite) au cas d'une maximisation des gains communs (effets coordonnés). En permettant à la conduite ou à l'intensité de la concurrence de changer au fil du temps, les auteurs peuvent évaluer l'étendue du pouvoir de marché obtenu par des effets coordonnés avant et après les fusions.

Après l'estimation du modèle, les auteurs analysent l'impact des fusions. Le premier résultat est que, de 1999 à 2007, le degré de coordination entre les entreprises a diminué sur tous les marchés. Cela ne prouve pas, cependant, que les fusions aient été à l'origine de cette diminution. L'étude constate également que les niveaux de rentabilité n'ont pas sensiblement changé au fil du temps. Cela peut s'expliquer par le fait que les entreprises étaient, en moyenne, déjà proches de la limite de rentabilité du secteur : elles avaient donc peu de marge pour de nouvelles améliorations.

Enfin, l'étude montre que les fusions ont eu un impact positif sur le bien-être : le surplus du consommateur, de même que les gains des entreprises, ont augmenté. Ces changements ont été stimulés par la baisse des prix (sur deux des trois marchés), des améliorations des caractéristiques des produits, ainsi qu'une forte augmentation du nombre de consommateurs.

98 Certains auteurs, cependant, incluent aussi des données *ex post* sur les fusions lors de l'estimation de l'équation de la demande. Voir par exemple Gayle et Le (2013), et Ohashi et Toyama (2013).

99 C'est par exemple l'approche utilisée dans l'étude Ohashi et Toyama (2013), dont les auteurs ont employé des données observées durant la période avant et la période après la fusion pour estimer les coûts marginaux.

3.4 Avantages et inconvénients des méthodes fondées sur la structure du marché

Les méthodes fondées sur la structure du marché ont l'avantage de permettre d'analyser les effets des interdictions — à la fois ce qui se serait passé si des fusions interdites avaient été autorisées ou si une fusion autorisée avait été interdite — car elles permettent de simuler une situation contrefactuelle théorique qui n'est pas observable. De plus, une des évolutions les plus utiles pour l'application d'une telle méthodologie est qu'elle peut être utilisée pour étudier l'impact de cessions alternatives. En particulier, le chercheur peut simuler l'impact que pourrait avoir la cession de certaines marques (certains actifs) à des concurrents ou entrants potentiels si la fusion était autorisée sans condition. Dans les cas où une cession spécifique a bel et bien eu lieu, le chercheur peut simuler des mesures correctives alternatives[100]. Cependant, comme il a été mentionné précédemment, ce n'est possible que si le modèle économique choisi lors du premier stade est suffisamment souple.

Un autre avantage des méthodes fondées sur la structure du marché est qu'elles permettent au chercheur d'estimer le plein effet sur le bien-être d'une modification particulière de la structure du marché ou d'une intervention particulière des autorités, comme une décision de mise en œuvre. Effectivement, étant donné qu'un modèle économique complet est défini et que la structure sous-jacente de préférences et de coûts peut être estimée, il est possible de tirer des conclusions sur le bien-être. Imaginons, par exemple, que suite à l'autorisation d'une fusion, certains prix augmentent et d'autres diminuent. On ne peut déterminer aussitôt si cette situation est favorable ou non au bien-être, mais à l'aide d'un modèle économique complet, on peut connaître la réaction des consommateurs et des entreprises à ces modifications des prix et, par conséquent, déterminer qui sont les gagnants et les perdants dans cette nouvelle situation. On peut alors mesurer le changement en termes de bien-être par rapport au statu quo avant la constatation d'une modification des prix.

Les méthodes fondées sur la structure du marché ont servi essentiellement à l'évaluation *ex post* de fusions, pour la plupart autorisées, et occasionnellement à l'évaluation de décisions de mise en œuvre concernant des conduites anticoncurrentielles, comme les abus de position dominante ou les ententes. Plus particulièrement, certaines études ont utilisé le même cadre pour dissocier les marges dues à la différenciation et à la structure du marché de celles dues à la coordination ou à la domination conjointe[101]. On peut de fait considérer que ces études tentent d'estimer l'impact d'accords collusoires. Dans ce cas également, en modifiant la portée de la matrice d'appartenance, le chercheur peut simuler l'impact d'une entente, modélisée sous forme de décisions de maximisation des gains communs de l'ensemble des entreprises participant à l'entente. À cet égard, ces applications peuvent être considérées comme un cas spécifique de simulations de fusion. Cependant, pour identifier convenablement la conduite, autrement dit les marges dues à la coordination/collusion, les chercheurs ont habituellement besoin de données assez précises sur les coûts marginaux[102]. Généralement, il est très peu probable qu'ils puissent en obtenir, surtout dans des secteurs où la technologie de production est assez complexe.

Ces méthodes ont aussi leurs limites. Un premier inconvénient concernant leur applicabilité vient du type de marchés susceptibles d'être analysés. La plupart des études existantes examinent les marchés de biens de consommation finale (voitures, céréales, boissons sans alcool, produits d'épicerie, services de télécommunications, etc.). Par conséquent, elles se limitent souvent à un modèle simple de marchés horizontaux et à une estimation à un certain niveau de la chaîne verticale

100 Voir Friberg et Romahn (2014).

101 Par exemple Nevo (2001) ; et Pinske et Slade (2004).

102 Voir aussi Genesove et Mullin (1997).

– généralement le dernier du commerce de détail. Cependant, un nombre croissant d'études s'intéressent spécifiquement aux relations verticales et enrichissent les modèles économiques pour tenir compte des interactions entre fournisseurs et détaillants[103]. Certaines études utilisent aussi ces modèles plus complexes de relations verticales pour simuler l'impact de différentes politiques sur la conduite verticale, notamment les restrictions verticales[104]. Un bon exemple de travaux réalisés sur les restrictions verticales est l'étude Nurski et Verboven (2014), qui examine un secteur se caractérisant par des relations verticales – le secteur automobile belge — au sein duquel les constructeurs fixent les prix de détail afin de maximiser l'ensemble des gains en aval et en amont sur tous leurs produits par un système de vente exclusive. Ils effectuent ensuite des simulations contrefactuelles pour évaluer les effets d'une interdiction de la vente exclusive qui donne lieu à des accords de distribution multimarque.

Même si des progrès ont été réalisés, la modélisation de marchés intermédiaires plus complexes et l'évaluation de l'intervention des autorités sur les marchés qui n'ont pas de répercussions directes sur les consommateurs finaux sont des domaines à propos desquels les études existantes donnent peu de conseils. En outre, des marchés assez complexes, qui se caractérisent par des décisions stratégiques composites de la part des entreprises (par exemple des décisions concernant simultanément la qualité, l'innovation et les prix), par un comportement inhabituel en matière de fixation des prix (par exemple, lorsque les prix sont le résultat d'un processus de marchandage plutôt que des mécanismes du marché), ou par plusieurs niveaux de réglementation, sont plus difficiles à modéliser et, par conséquent, ne se prêtent pas facilement à une évaluation *ex post*. Enfin, il peut s'avérer ardu de parvenir à un modèle bien structuré englobant la spécificité de conduites particulières, comme les prix d'éviction, les ristournes de fidélisation, la vente liée et la vente groupée, les refus de traiter, la compression des marges, et la tarification excessive. C'est sans doute une des principales raisons qui expliquent l'applicabilité et l'application restreintes de ces méthodes à tous les domaines de la politique de concurrence, en particulier pour effectuer des analyses *ex post* rétrospectives. Pourtant, potentiellement, des méthodes de simulation pourraient être utilisées dans ces cas-là aussi.

En somme, un des principaux arbitrages auxquels sont confrontés les chercheurs, lorsqu'ils utilisent des méthodes fondées sur la structure du marché et des simulations, se situe entre la richesse du modèle et sa complexité. Plus le modèle est enrichi, plus les chercheurs ont des chances de pouvoir prendre en compte convenablement les spécificités d'un secteur, calculer la situation contrefactuelle spécifique et, par conséquent, répondre aux questions précises qui les intéressent sur la politique de concurrence. Cela se fait cependant au prix d'étapes d'estimation et de simulation de plus en plus difficiles, et au détriment de la généralisation et, dans certains cas, de la robustesse des résultats obtenus.

La sensibilité des simulations aux hypothèses de modélisation, qui rend cette méthodologie très précise et élaborée, peut donc être une faiblesse lorsqu'il n'existe pas de motifs théoriques solides pour choisir, par exemple, une forme spécifique de concurrence ou une forme fonctionnelle de la courbe de la demande. De plus, les modèles enrichis et complexes nécessitent un personnel doté de solides compétences économétriques et une grande quantité de données.

103 Voir Bresnahan (1985) ; Villas Boas (2007) ; Brenkers et Verboven (2006) ; Bonnet et Dubois (2010).

104 Voir Lafontaine et Slade (2007) et (2008) pour les examens correspondants.

4. Enquêtes et entretiens[105]

Pour appliquer une des méthodologies dont il vient d'être question, les enquêtes et les entretiens peuvent être un moyen d'obtenir des données d'acteurs du marché et de spécialistes du secteur sur l'évolution effective du marché suite à une décision de mise en œuvre.

Les enquêtes et les entretiens peuvent aussi servir à rassembler des informations factuelles et des observations sur l'évolution du marché, de même que les points de vue de parties avisées sur l'impact de la décision sous revue. Ces points de vue peuvent alors être contrevérifiés, analysés et recoupés, associés aux informations factuelles disponibles et utilisés pour déterminer les effets d'une décision.

Par conséquent, les enquêtes et les entretiens peuvent être utilisés simplement comme une source de données ou peuvent donner lieu, à eux seuls, à une quantification de l'impact de la décision, même s'ils ne peuvent apporter de certitude sur la causalité des effets identifiés, ni sur la dimension quantitative précise de ces effets.

Les enquêtes et les entretiens ont cependant l'avantage de permettre de déterminer l'impact de la décision sur certaines variables du marché, qui sont habituellement difficiles à extraire des données de base et par l'application de méthodologies quantitatives. Par exemple, les enquêtes et les entretiens aident à déterminer si la décision a eu un impact sur la qualité, la diversité ou le degré d'innovation.

Une enquête, sous forme de série d'entretiens, consiste à collecter des données auprès d'acteurs et de parties avisées du marché concerné. Il peut s'agir, entre autres :

- des entreprises faisant l'objet de la fusion ou contrevenantes ;
- des acheteurs de biens ou de services échangés sur le marché concerné par la décision ;
- des concurrents des sociétés faisant l'objet de la fusion ou contrevenantes ;
- des fournisseurs des sociétés faisant l'objet de la fusion ou contrevenantes ;
- des distributeurs des sociétés faisant l'objet de la fusion ou contrevenantes ; ainsi que
- des spécialistes du secteur.

Parmi les catégories énumérées ci-dessus, le choix de celles à inclure dans les enquêtes/entretiens ne peut se faire qu'au cas par cas, en fonction des informations et des données que l'on souhaite obtenir, de la nature de la décision, des caractéristiques du marché, et de bien d'autres facteurs. Souvent, des informations différentes peuvent et doivent être demandées à chacune des catégories.

Quand on a recours à des enquêtes et des entretiens, on génère plus de données que l'on en requiert, mais certaines informations préliminaires sur le marché sont nécessaires pour concevoir et réaliser ces enquêtes/entretiens. Les principales informations requises concernent la taille, la composition et les principales caractéristiques (par exemple, la distribution géographique) de la population ciblée. Elles sont indispensables pour déterminer si l'ensemble de la population peut être couverte par l'enquête ou s'il faut sélectionner un échantillon représentatif. Dans ce dernier cas, il

105 Pour un examen général de leur utilisation dans les évaluations *ex post*, voir Buccirossi et al. (2006), et Davies et Ormosi (2012). Pour un examen plus technique, voir : Groves et al (2011) et Mellenbergh, G. J. (2008).

va falloir choisir cet échantillon. Il va également falloir bien se familiariser avec le marché, son évolution au fil du temps et la décision, pour concevoir un ensemble de questions significatif et utile.

Une fois que ces informations sont disponibles, le chercheur doit :

- déterminer s'il a besoin de sélectionner un échantillon et, le cas échéant, le sélectionner ;
- concevoir le questionnaire et le tester ;
- décider de la manière de soumettre le questionnaire ; et
- interpréter les résultats.

Dans certains cas, la population ciblée est suffisamment réduite et le chercheur peut l'inclure toute entière clans l'étude. Cependant, la ou les populations ciblées peuvent être trop grandes pour tenter de réaliser une enquête auprès de tous ses membres (par exemple, si les clients sont des personnes physiques). Dans ce cas, un échantillon représentatif doit en être extrait (par exemple, un échantillon qui reflète précisément les caractéristiques de la population au sein de laquelle il est choisi)[106].

Habituellement, une enquête comporte un certain nombre de questions auxquelles doivent répondre les personnes interrogées selon un format établi. En concevant ces questions, le chercheur doit trouver un équilibre entre le souhait d'obtenir des informations complètes et le risque de décourager les répondants. Cependant, la conception du questionnaire ne se limite pas à poser les bonnes questions pour obtenir les données et les informations recherchées, la manière de poser les questions est aussi extrêmement importante. La clarté de la formulation et l'intelligibilité de ce qui est demandé ont un impact majeur sur la qualité et sur le taux de réponses. Le questionnaire doit aussi clairement expliquer l'utilisation qui sera faite des informations obtenues et le traitement des informations confidentielles. La crainte que des informations confidentielles puissent être révélées peut réduire le taux de réponses. La garantie de l'anonymat peut aussi constituer une stratégie utile pour assurer un bon taux de réponse quand l'enquête couvre un nombre limité d'acteurs majeurs sur le marché.

Il importe de garder à l'esprit qu'en ce qui concerne les évaluations *ex post*, les acteurs du marché ne sont généralement soumis à aucune obligation de répondre aux questionnaires et que bon nombre d'entre eux peuvent ne pas être spécialement motivés pour soutenir le projet. Par conséquent, la longueur et la complexité du questionnaire devraient en tenir compte.

En général, un test pilote est réalisé pour s'assurer que les répondants comprennent bien les questions, que le questionnaire est achevé et exhaustif et que la forme choisie (autrement dit, des questions ouvertes ou fermées[107]) est adaptée.

---

106 On peut classer les méthodes pour sélectionner un échantillon selon qu'elles font appel ou non à un choix aléatoire. Les échantillons aléatoires sont sélectionnés à l'aide d'un processus qui garantit que différentes unités au sein de la population auront des probabilités égales d'être choisies. Les échantillons non aléatoires sont constitués en sélectionnant de manière non aléatoire quelques membres parmi la population. L'avantage d'un échantillonnage aléatoire est que l'erreur d'échantillonnage, autrement dit la mesure de la différence d'un échantillon par rapport à la population ciblée, peut être calculé. Dans le cas d'un échantillonnage non aléatoire, la mesure de la différence d'un échantillon par rapport à la population reste inconnu.

107 Les questions ouvertes demandent au répondant de formuler sa réponse, tandis que les questions fermées demande au répondant de choisir une ou plusieurs réponses parmi un certain nombre d'options. Les questions fermées facilitent la tâche des répondants et peuvent entraîner un taux de réponse plus élevé ; les questions ouvertes sont plus souples et peuvent être utiles pour obtenir davantage d'informations qui n'ont pas été anticipées initialement lors de la conception du questionnaire. Les questions ouvertes sont extrêmement utiles

Un choix doit aussi être effectué concernant le mode d'interrogation. Les possibilités les plus courantes sont :

- les entretiens téléphoniques ;
- les entretiens en tête à tête ;
- les échanges de courriers électroniques ou en ligne ; ou
- une combinaison de ces différentes possibilités.

Le choix entre ces divers modes d'interrogation dépend habituellement du temps disponible, des ressources qui peuvent y être consacrées, de la longueur du questionnaire, de la taille et de l'échantillon de la population ou de la population ciblée, de la marge de manœuvre autorisée (par exemple, souhaite-t-on obtenir ou non d'autres informations en fonction de la réponse), de la volonté des répondants de participer et de la précision requise (par exemple, il est difficile de fournir, lors d'un entretien, des données quantitatives exactes et fiables).

Il faut toujours vérifier les données et les informations obtenues au moyen d'enquêtes et d'entretiens pour s'assurer de leur cohérence interne, et corroborer leur exactitude en collectant des informations accessibles au public. Inévitablement, les réponses aux enquêtes ne sont pas aussi précises que les comportements effectifs. Les raisons les plus fréquentes à l'origine de distorsions sont les suivantes :

les répondants peuvent vouloir satisfaire le chercheur en lui fournissant le type de réponse qu'il souhaite selon eux obtenir, ou bien l'impressionner en donnant la « bonne » réponse – ce qui génère une « erreur ou distorsion de réponse » ;

l'enquêteur peut (par inadvertance) influencer la réponse obtenue par la formulation des questions – on parle alors d'erreur ou de biais de l'enquêteur ;

les personnes interrogées peuvent trouver intérêt à manipuler les résultats de l'évaluation *ex post*, et donc répondre stratégiquement aux questions ;

les réponses peuvent être faussées car du temps s'est écoulé ;

lorsque les questions sont hypothétiques (par exemple, du type « que se serait-il passé si la fusion avait été autorisée plutôt que bloquée »), les réponses tendent à être moins fiables. Néanmoins, si le groupe est suffisamment grand et varié – autrement dit, composé de différents types acteurs du marché – il est possible de recouper les réponses et d'obtenir plus de certitude.

Les enquêtes peuvent aussi comporter des évaluations mystères, dans le cadre desquelles des « consommateurs factices » effectuent des tâches spécifiques, comme l'achat d'un produit ou d'un service, en collectant des informations sur leurs prix, en testant leur qualité ou la qualité du service client, puis remettent des rapports détaillés sur leurs expériences. Ces évaluations peuvent être très utiles dans le cas des marchés de détail.

L'encadré B.4 ci-après donne quelques exemples d'études *ex post* s'appuyant sur des enquêtes et des entretiens.

---

dans les petites études par sondage dans lesquelles les répondants sont particulièrement qualifiés (par exemple les sondages et les entretiens auprès de petits groupes d'entreprises, plutôt que de grands groupes de consommateurs individuels).

Encadré B.4 Exemples d'études *ex post* fondées sur des enquêtes

Exemple : Évaluation de l'impact de l'enquête de l'OFT sur les appels d'offres truqués dans le secteur de la construction [Evaluation of the impact of the OFT's investigation into bid rigging in the construction industry] (OFT, 2010)

En septembre 2009, l'OFT a annoncé sa décision d'imposer une amende d'un montant total de 129.2 millions de GBP à 103 sociétés de construction pour des pratiques de trucage des offres. Peu après, l'OFT a décidé d'évaluer les effets de cette décision et de les comparer aux effets d'interventions antérieures également liées au trucage des offres dans le secteur de la construction. La méthodologie consistait à réaliser une enquête auprès de sociétés de construction et d'acheteurs de projets de construction. Tous les entrepreneurs et acheteurs inclus dans une grande base de données sur la construction ont été contactés et il leur a été demandé de participer à un entretien téléphonique et de répondre à une enquête en ligne. Les questions portaient sur l'importance perçue du trucage des offres dans le secteur de la construction, la connaissance et le respect du droit de la concurrence, ainsi que l'impact de la décision récente de l'OFT concernant le trucage des offres dans le secteur de la construction.

Les réponses à l'enquête ont été comparées à celles obtenues lors d'une enquête équivalente menée deux ans plus tôt. Il en est ressorti que la majorité des acheteurs ont l'impression que les pratiques de trucage des offres au Royaume-Uni sont rares. Il s'est aussi avéré que la décision de l'OFT en 2009 avait eu plus d'impact, en termes de sensibilisation à l'illégalité de diverses pratiques de trucage des offres, que des décisions antérieures de l'OFT.

Exemple : Examen ex post des fusions : le point sur trois évaluations de fusions du Bureau de la concurrence (du Canada) [Ex post Merger Review: An Evaluation of Three (Canada) Competition Bureau Merger Assessments] (CRA, 2007).

En 2007, le Bureau de la concurrence du Canada a commandé une étude indépendante sur trois cas de fusions ayant soulevé d'importants problèmes de concurrence. Le premier cas était une opération survenue en 2000 dans le secteur de la radiodiffusion commerciale. Corus Media a acquis les actifs de WIC Broadcasting. Le deuxième cas était la fusion en 2003 de plusieurs sociétés charbonnières dans l'ouest du Canada, appelées collectivement le groupe Fording. Le troisième cas était une coentreprise créée en 1999 par Carmeuse et Lafarge, deux grands fournisseurs de béton et autres matériaux de construction. Aucune de ces trois fusions n'avait été remise en cause par le Bureau de la concurrence.

L'analyse de ces trois cas s'est fondée essentiellement sur des entretiens téléphoniques avec des acteurs du marché, des concurrents et, dans certains cas, également des clients. Les questions concernaient l'évolution des prix et la constatation ou non de quelconques modifications des conditions de marché indépendantes de la décision de fusion (coûts des intrants, entrée et autres aspects semblables). Il était aussi demandé à la personne interrogée quels avaient été selon elle les effets de la décision. Les informations et points de vue ainsi rassemblés étaient complétés par des informations sur les conditions sur le marché après la fusion puisées dans d'autres études et des sources publiques.

À l'aide des entretiens, les auteurs ont obtenu quelques informations empiriques sur les modifications de prix, mais pas le type de données pouvant permettre d'effectuer une analyse statistique rigoureuse. En particulier, la plupart des répondants ont refusé de fournir des données sur la fixation des prix au motif qu'elles étaient confidentielles sur le plan commercial. Par conséquent, l'analyse a dû surtout se fonder sur des éléments empiriques et qualitatifs.

Les auteurs ne sont parvenus que dans le cas Corus Media-WIC Broadcasting à obtenir une grande quantité de données, auprès du Bureau of Broadcast Measurement (BBM), organisme canadien de mesure d'audience. Les conclusions tirées des entretiens ont donc été complétées par une analyse de régression avant-après pour vérifier l'impact de la fusion sur les niveaux d'écoute, les recettes des chaînes de radio et la diversité des programmes dans le secteur radiophonique.

Exemple : Évaluation ex post des fusions [Ex post evaluation of mergers] (CC et OFT, 2005)

En 2005, la Commission de la concurrence britannique (*UK Competition Commission*) a commandé une évaluation de 10 des 29 fusions qu'elle a autorisées de 1992 à 2002[108]. La méthodologie utilisée pour les recherches consistait à réaliser une série d'entretiens approfondis auprès de différents acteurs du marché, comme des

108 Voir aussi Deloitte (2009), une étude qui examine huit décisions concernant des fusions, prises entre 2004 et 2006 : trois cas ont été résolus au stade de l'OFT et cinq ont été référés à la CC.

acheteurs, des concurrents, les parties fusionnées et des nouveaux entrants. Les répondants formaient un grand groupe diversifié, mais l'échantillon n'était pas conçu statistiquement. La plupart des entretiens se sont déroulés au téléphone, mais quelques-uns ont eu lieu en tête à tête.

Au cours des entretiens, des questions ont été posées à propos de ce qui s'était passé sur les marchés durant les années qui ont suivi la prise des décisions. Les questions concernaient les prix, la qualité, la structure du marché (y compris les nouvelles entrées), le comportement des acheteurs, la technologie et la définition du marché. Les informations collectées au moyen des entretiens ont été intégrées, si possible, aux informations accessibles au public.

Les résultats ont suggéré que l'autorité britannique de la concurrence avait su en général prévoir dans quel cas une entrée risquait de considérablement restreindre la concurrence. Elle s'est en revanche révélée moins efficace pour prévoir dans quelles circonstances le pouvoir des acheteurs pouvait limiter utilement le pouvoir de marché des entités faisant l'objet de la fusion.

Exemple : Évaluation ex post de l'abus de position dominante (Bundeskartellamt, 2010)

En 2010, l'Office fédéral des cartels (*Bundeskartellamt*) a publié un rapport évaluant certaines décisions récentes concernant des contrats de longue durée d'approvisionnement en gaz.

Entre 2006 et 2008, l'Office fédéral des cartels a engagé une procédure à l'encontre de 15 entreprises nationales et régionales de transport de gaz pour verrouillage du marché de l'approvisionnement en gaz aux distributeurs régionaux et locaux par la conclusion de contrats d'approvisionnement de longue durée. Dans ses décisions, l'Office plafonne la durée ainsi que les volumes des contrats d'approvisionnement en gaz, dans un premier temps jusqu'en septembre 2010.

Pour décider d'augmenter les volumes et d'étendre la durée contractuelle au-delà de septembre 2010, l'Office a examiné les évolutions de la législation et du marché proprement dit intervenues après les décisions. Plus de 100 acteurs du marché ont été interrogés sur leurs pratiques contractuelles et leur expérience dans ce domaine. À quelques exceptions près, les acheteurs de gaz ont évalué positivement le développement de la concurrence sur le volet demande du marché.

L'évaluation a montré que l'intervention de l'Office a porté ses fruits. Le marché se caractérise désormais par différents types de contrats, une plus grande diversité des produits, un choix plus large de fournisseurs et un renforcement du pouvoir de négociation du côté de la demande. Grâce aux évolutions positives observées sur le marché, l'Office a décidé de ne pas engager de nouvelles procédures.

5. Autres méthodologies

Les méthodologies examinées précédemment aident à quantifier l'impact réel des décisions de mise en œuvre sur les prix, et parfois sur d'autres grandes variables du marché, en s'appuyant sur des informations concernant l'évolution des marchés concernés suite aux décisions. Il existe aussi des méthodologies qui essaient de déterminer l'impact des décisions de mise en œuvre, mais en s'appuyant sur des informations disponibles au moment des décisions et non sur l'évolution effective des marchés du fait de ces décisions. Il ne s'agit pas de méthodologies *ex post*, mais elles servent tout de même à évaluer des décisions de mise en œuvre et méritent donc une certaine attention.

Parmi ces méthodologies, les plus connues sont les études d'événement. Elles seront traitées brièvement dans la section 5.1.

S'agissant des décisions en matière d'ententes, leur évaluation repose parfois sur l'utilisation d'autres méthodologies qui ne se fondent pas sur des informations *ex post*. Ce Guide n'aborde pas ces méthodologies et se contente de renvoyer les lecteurs intéressés à des ouvrages de référence[109].

109 Pour un examen des méthodologies employées afin d'évaluer les effets des ententes, voir ABA Section of Antitrust Law (2014, pp. 301-340), Davis, P.J., & Garcés, E. (2010, pp.347-368), OCDE (2011b), Oxera (2009) et Van Dijk, T., & Verboven, F. (2008). Connor (2007) et Connor (2014) réunissent un large éventail d'estimations

5.1 Études d'événement sur le marché boursier[110]

Les études d'événement utilisent les prix des actions pour déterminer quelles sont les entreprises qui ont bénéficié ou pâti d'une décision d'une AC et tirent à partir de ces informations des conclusions sur les effets des décisions de mise en œuvre. Par conséquent, cette méthodologie ne s'appuie pas sur des informations réelles concernant l'évolution des variables du marché un certain temps après l'annonce de la décision, mais utilise plutôt des informations sur les réactions des marchés boursiers au moment où la décision a été annoncée pour tenter de prévoir son impact probable sur la rentabilité des entreprises et, par conséquent, sur les prix. Cela étant, on ne peut considérer qu'il s'agit d'une méthodologie *ex ante*, car elle utilise des données qui ne sont pas à la disposition de l'AC au moment de la prise de décision (autrement dit, elle se fonde sur les prix des actions après l'annonce de la décision de mise en œuvre).

La méthodologie des études d'événement repose sur les hypothèses suivantes : les marchés financiers sont parfaitement efficients et les attentes des agents exerçant leurs activités sur ces marchés sont rationnelles. Si ces hypothèses sont justes, le prix des actions d'une société devrait correspondre à la valeur actualisée de ses gains attendus. Par conséquent, quand le marché boursier apprend la nouvelle d'un événement qui devrait avoir un impact sur les gains d'une société, le prix de l'action de cette société devrait immédiatement s'adapter pour refléter cette modification des anticipations. Cela signifie qu'en évaluant les réactions du marché boursier face à un événement, il est possible de déduire un point de vue à propos de l'effet probable de cet événement sur la rentabilité des entreprises, et donc sur leurs ventes et leurs prix. L'événement peut être l'annonce d'une fusion, la nouvelle d'une perquisition pour collecter des informations sur une entente, ou la publication d'une décision imposant des mesures correctives à une entreprise accusée d'un comportement d'exclusion.

De toute évidence, une telle méthodologie ne peut être adoptée que si les entreprises directement affectées par une décision et d'autres acteurs du marché sont cotés en bourse.

Sur le plan méthodologique, une étude d'événement nécessite de passer par les étapes suivantes :

- estimer les « rendements normaux » de la société ou des sociétés concernées le jour de l'événement – le changement de prix de l'action qui se serait produit si l'événement n'était pas survenu, en utilisant un modèle du marché financier[111] ;
- obtenir des données sur les « rendements effectifs » observés sur le marché boursier le même jour ; et
- déduire les rendements normaux des rendements effectifs pour obtenir les « rendements anormaux » – la modification du prix de l'action qui peut être attribuée à l'événement.

---

de préjudice. Pour des exemples d'examens par les pairs des préjudices induits par des ententes spécifiques, voir Bolotova et al (2008), Froeb et al (1993), Gupta (2001), Lanzillotti (1996), Lee (1999), Pesendorfer (2000) et Porter et Zona (1999).

110 Pour un examen général des études d'événement, de leur utilisation, leurs avantages et leurs limites, voir MacKinlay (1997), et Cicchello et Lamdin (2006) – cette dernière étude se concentrant sur leur utilisation dans les cas de pratiques anticoncurrentielles. Pour un examen de l'utilisation des études d'événement aux fins d'évaluations *ex post* de décisions concernant les fusions, voir Buccirossi et al. (2006), et Davies et Ormosi (2012). Pour leur utilisation dans le contexte des ententes, voir Oxera (2009).

111 Différents modèles peuvent servir à déterminer les rendements normaux. Voir McKinlay (1997) pour une vue d'ensemble.

Parfois, des « rendements anormaux cumulatifs » sont utilisés. Il s'agit de rendements anormaux calculés pour chaque période de plusieurs jours encadrant l'événement – la fenêtre d'événement –, ces rendements étant ajoutés au fil du temps[112]. La fenêtre d'événement est la période pendant laquelle une réaction du prix de l'action est anticipée face à ce que l'analyste a identifié comme étant l'information non anticipée susceptible d'influencer la valorisation de la rentabilité d'une société par les investisseurs. La fenêtre doit être suffisamment large pour englober le moment exact où le marché apprend pour la première fois la « nouvelle », mais pas trop grande afin d'éviter d'inclure d'autres événements qui pourraient influer sur les résultats. Il importe d'être informé de tout autre événement important qui aurait pu se produire près de la fenêtre d'événement – par exemple, un changement de direction dans une grande entreprise, une enquête fiscale, l'annonce d'un investissement majeur ou le lancement d'un nouveau produit.

Les rendements anormaux des entreprises directement concernées par la décision ne suffisent pas en soi à déterminer l'impact probable de la décision sur les ventes et les prix, car ils révèlent seulement si chaque entreprise bénéficie ou pâti de la décision, et non pour quelle raison. Par exemple, les prix des actions de deux entreprises peuvent augmenter après l'annonce de leur fusion : cette information nous indique que les marchés financiers s'attendent à ce que les entreprises bénéficient de cette fusion, mais pas si cela pourrait provenir d'une augmentation de leur pouvoir de marché – anticoncurrentielle, ou d'un effet d'efficience – proconcurrentiel.

Pour interpréter ces informations et déterminer si les rendements anormaux étaient dus à une fusion ou un comportement anticoncurrentiel ou au contraire proconcurrentiel, les analystes se réfèrent généralement au signe et à l'ampleur des rendements anormaux d'autres acteurs du marché (ce qui n'est réalisable que si ceux-ci sont cotés en bourse) :

i. Dans le cas d'une décision concernant une fusion, on peut examiner par exemple le comportement des prix des actions des concurrents. Si les prix des actions des concurrents ont augmenté, on peut supposer que la fusion améliore le pouvoir de marché car ces sociétés bénéficieront de la capacité des entreprises fusionnées à relever les prix ; en revanche, si les prix des actions des concurrents ont diminué, on peut supposer que la fusion génèrera des gains d'efficience car les concurrents pâtiront de la capacité des entreprises fusionnées à améliorer la qualité de leurs produits ou à réduire leurs prix.

ii. Dans le cas d'un abus de position dominante ou d'un accord vertical/horizontal anticoncurrentiel, les analystes utilisent des informations sur le signe et l'ampleur des rendements anormaux des distributeurs, des clients, des fournisseurs et des concurrents pour déterminer l'impact attendu sur le bien-être des consommateurs du comportement incriminé. Par exemple, on peut s'attendre à ce que les clients pâtissent d'un comportement qui a conduit à une augmentation des prix, mais pas d'un comportement susceptible de générer des gains d'efficience et une réduction des prix.

L'encadré B.5 ci-après présente deux exemples d'évaluations *ex post* fondées sur des études d'événement.

112 Cette approche a été mise au point par Fama et al. (1969).

Encadré B.5 Exemples d'études d'événement

Exemple d'une étude d'événement appliquée à une décision de fusion : la fusion Pirelli/BICC

La fusion entre « Pirelli Cavi e Sistemi » et « BICC General », deux producteurs de câbles électriques, a été autorisée par la Commission européenne en 2000. Les auteurs de l'étude Buccirossi et al (2006) ont, dans le cadre d'un rapport pour la Commission européenne, réalisé une évaluation *ex post* des effets de cette décision.

Les auteurs ont décidé de réaliser l'analyse à l'aide d'une étude d'événement, car ils ne pouvaient pas utiliser une méthodologie des différences de différences, ni effectuer une simulation de fusion. La méthodologie des différences de différences a été exclue du fait des difficultés à identifier un groupe de référence adapté, car les marchés concernés étaient confrontés à de nombreux changements du côté de la demande et du côté de l'offre au moment de la décision. Par ailleurs, les auteurs ne pouvaient pas trouver un modèle adapté pour simuler cette fusion, car les adjudications étaient la principale forme d'interaction concurrentielle sur les marchés étudiés.

La première étape de leur analyse a consisté à identifier les sociétés qui étaient affectées par la fusion, autrement dit les concurrents et les clients des parties faisant l'objet de la fusion. Pendant l'étape suivante, au cours de laquelle les dates d'événement pertinentes devaient être identifiées, les auteurs ont décidé de prendre en compte la date de l'annonce de la fusion et les dates des principales étapes de la procédure de contrôle de la fusion – autrement dit la notification, la décision de Phase I et la décision de Phase II[113].

Ils ont ensuite collecté des données boursières sur les parties faisant l'objet de la fusion et toutes les autres sociétés concernées qui étaient cotées en bourse. Ces données ont servi à estimer la relation entre les prix des actions des sociétés et la valeur d'un portefeuille de marché durant le mois ayant précédé chaque événement. En utilisant les paramètres estimés, ils ont ensuite calculé quelle aurait été la valeur des actions de chaque société si l'événement ne s'était pas produit – ce qui correspondait au scénario contrefactuel – et l'ont comparée aux prix observés des actions. Ils ont ainsi obtenu les rendements anormaux quotidiens pour chaque société.

Les résultats ont montré qu'autour des différentes dates, les rendements anormaux ont été essentiellement négatifs et non significatifs d'un point de vue statistique pour les concurrents, tandis qu'ils ont été positifs pour les clients. Par conséquent, les auteurs ont conclu que les investisseurs attendaient de la fusion qu'elle génère des gains d'efficience.

Pour vérifier la robustesse de leurs résultats, les auteurs ont répété l'analyse en définissant deux fenêtres d'événement plus larges autour des dates concernées, ce qui a permis d'intégrer l'hypothèse d'une fuite d'informations. Ils ont aussi collecté les avis de tous les principaux acteurs du marché à propos de l'évolution du marché depuis l'autorisation de la fusion et du rôle de la décision sur la configuration du marché. Ces informations étaient conformes au résultat obtenu à l'aide de l'étude d'événement.

La conclusion générale était que la fusion avait été favorable à la concurrence et que la Commission avait bien fait de prendre cette décision.

Exemple d'une étude d'événement appliquée à une décision d'abus : abus de Microsoft

Les auteurs de l'étude Bittlingmayer et Hazlett (2000) ont recours à la méthodologie d'étude d'événement pour examiner les réactions des prix des actions non seulement de Microsoft, mais aussi de 159 autres sociétés informatiques à la suite de 54 annonces de mesures visant à réprimer des pratiques anticoncurrentielles en lien avec des abus présumés de Microsoft durant la période 1991-1997 aux États-Unis.

Les points de vue divergent à propos des pratiques agressives de marketing de Microsoft : certains y voient une stratégie abusive, compte tenu de l'importante part de marché de l'entreprise, d'autres le succès d'une entreprise parvenant à conquérir des clients par l'innovation et des prix bas. Les rendements anormaux de Microsoft à eux seuls ne permettent pas de les départager : ces rendements seront toujours négatifs en cas d'actions répressives et positifs en cas d'interruption de ces actions. Par conséquent, les auteurs cherchent à éclaircir les effets attendus, sur la concurrence, de ces interventions des autorités, en calculant les rendements anormaux d'autres sociétés du secteur.

Leur argument est que, si les interventions ont été favorables à la concurrence, les rendements anormaux des sociétés informatiques en dehors de Microsoft doivent être positifs car ces sociétés en bénéficient : les sociétés qui

113 La Phase I se réfère à l'évaluation préliminaire d'une fusion, tandis que la Phase II renvoie à l'enquête plus approfondie sur les fusions qui ont soulevé, lors de l'évaluation de Phase I, des préoccupations en matière de concurrence.

achètent des produits Microsoft devraient escompter une baisse des prix, les sociétés qui produisent des produits complémentaires peuvent compter sur un transfert externe de la demande vers leurs produits et les concurrents de Microsoft peuvent tabler sur une diminution des obstacles à l'entrée et à l'expansion. Si, au contraire, les interventions n'ont pas été favorables à la concurrence, les mesures visant à lutter contre les pratiques anticoncurrentielles de Microsoft font du tort à d'autres sociétés informatiques, car celles-ci sont dissuadées d'adopter des comportements générant des gains d'efficience et confrontées à un surcroît d'incertitudes (qui découragent les investissements).

Les résultats des études d'événement montrent que les actions de mise en œuvre s'accompagnent de baisses des prix des actions à la fois de Microsoft et des autres sociétés informatiques, tandis que le contraire se produit en cas d'échecs de la mise en œuvre. Selon les auteurs, ces conclusions fournissent des arguments pour rejeter l'hypothèse selon laquelle la conduite de Microsoft était anticoncurrentielle et que la politique visant à lutter contre les pratiques anticoncurrentielles a procuré des avantages aux consommateurs.

5.1.1 Avantages et inconvénients des études d'événement

Les études d'événement ne nécessitent pas de réunir des données réelles sur l'évolution du marché, mais seulement des données sur les réactions du marché boursier au moment de la décision ; par conséquent, elles peuvent être utilisées pour évaluer tout type de décision, sous réserve que les entreprises soient cotées en bourse. De fait, elles peuvent être employées, et elles l'ont été, pour évaluer des décisions d'autoriser et de bloquer des fusions, ainsi que des décisions concernant les ententes, les abus et autres types de décisions en matière de concurrence.

En outre, les études d'événement requièrent relativement peu de données – essentiellement des séries temporelles de prix des actions des sociétés directement concernées par les décisions et d'autres acteurs du marché – et ces données sont faciles à obtenir. Cette approche peut s'appliquer aussitôt après l'événement, ce qui évite d'attendre trop longtemps, et ne nécessite pas de compétences économétriques très pointues.

Tous ces avantages rendent cette méthodologie plutôt intéressante. Il faut cependant être conscient de ses nombreuses limites.

Tout d'abord, en utilisant cette méthodologie, on ne peut tirer que des conclusions indirectes, dans la mesure où elles se fondent non pas sur l'analyse de l'évolution effective des marchés suite à une décision, mais sur l'évolution que devraient connaître ces marchés selon les analystes financiers. Il faut donc être convaincu que les marchés financiers sont efficients et que les fluctuations des prix des actions en réaction aux annonces des AC représentent les attentes rationnelles des investisseurs et des analystes quant à l'impact probable de la décision sur la future rentabilité des sociétés – ce qui sous-entend que les marchés financiers savent mieux prédire les résultats que les AC. Si l'on pense, comme de nombreux économistes, que cette hypothèse ne se vérifie pas toujours, dans ce cas l'ensemble de la méthodologie perd sa crédibilité. La méthode suppose également que les indications sur la future rentabilité des concurrents que fournit la décision de l'autorité sont en lien avec une augmentation du pouvoir de marché de l'entité fusionnée. Or, ce n'est pas nécessairement le cas. Par exemple, l'autorisation d'une fusion peut entraîner une évolution positive des prix des actions en raison de ce que l'on peut en déduire de l'attitude de l'autorité vis-à-vis des fusions dans ce secteur, ou vis-à-vis du marché lui-même.

De nombreux commentateurs, comme Budzinski (2011) et Werden (2008), sont très sceptiques vis-à-vis de l'utilisation des études d'événement, car ils remettent en cause l'hypothèse de marchés financiers efficients.

Par ailleurs, même si l'on est convaincu que les marchés financiers peuvent prédire les effets probables d'une décision prise par une AC, une condition déterminante pour l'application efficace de

cette méthodologie est que l'événement représente vraiment une *information non anticipée* par les investisseurs et que la fenêtre d'événement couvre précisément le moment où le marché boursier prend pour la première fois connaissance de cette information. À défaut de pouvoir déterminer le jour exact ou un nombre limité de jours correspondant au moment où l'information parvient au marché boursier, il est peu probable que les effets de cette information sur les prix des actions puissent être calculés.

En outre, les sociétés exerçant leurs activités sur le marché concerné, et en particulier la ou les sociétés visées par la décision, doivent être pour la plupart cotées en bourse. De plus, les recettes de ces sociétés doivent provenir essentiellement du marché concerné. Si cette condition n'est pas satisfaite, il est peu probable que l'événement ait des répercussions sur les prix des actions des sociétés. Or, comme à présent un nombre croissant de sociétés cotées sont des conglomérats ou des multinationales de grande taille dont les activités englobent divers produits et marchés géographiques, cette condition devient de plus en plus difficile à remplir[114].

6. Le choix de la méthodologie à utiliser

Ce Guide n'a pas pour but de donner des conseils sur le choix de la méthodologie à utiliser parmi celles qui viennent d'être évoquées. Ce choix doit être effectué par le chercheur au cas par cas.

Un certain nombre de facteurs interviennent dans ce choix, notamment :

- la nature, la qualité, le degré de désagrégation et la quantité de données disponibles ou qui pourraient être obtenues au moyen d'une enquête – chaque méthodologie (en dehors des enquêtes et des entretiens) a des exigences spécifiques en matière de données ;
- l'avis du chercheur concernant la précision des différentes méthodologies disponibles, le terme précision signifiant en l'occurrence le potentiel qu'a la méthodologie de donner des estimations précises et non faussées du véritable impact[115] – comme il a été vu précédemment, chaque méthodologie se fonde sur certaines hypothèses et suppositions ; si le chercheur pense que ces hypothèses ne se vérifient pas, il devrait renoncer à cette approche ;
- les compétences du chercheur et de son équipe – certaines méthodologies exigent des connaissances avancées des techniques et logiciels économétriques ;
- le temps disponible – certaines méthodologies peuvent prendre plus de temps que d'autres ; et
- le type de décision à examiner – par exemple, les effets sur les prix d'une fusion autorisée peuvent être évalués à l'aide de l'une quelconque des techniques qui viennent d'être examinées, tandis que les effets sur les prix d'une fusion bloquée ne peuvent être évalués qu'à l'aide d'approches comparatives, car les évolutions effectives du marché ne sont d'aucun secours ; et

114 Voir McAfee et Williams (1988) pour un examen de ce problème, et Beverley (2007) pour un examen des difficultés de mise en œuvre des études d'événement.

115 Cette définition a été empruntée à l'étude Freidriszich et Roller (2010), qui examine en détail les questions de précision et d'application de la méthodologie choisie.

Le tableau B.3 ci-après résume les méthodologies qui peuvent être utilisées pour chaque type de décision – il importe de souligner que ce tableau peut changer à mesure que les techniques évoluent. Le tableau se concentre sur les trois principales méthodologies quantitatives *ex post* examinées dans le présent document et sur l'étude d'événement, qui est fréquemment adoptée même si elle ne se fonde pas sur des informations *ex post*.

Tableau B.3. Méthodologies pouvant être appliquées à différents types de décisions

Type de décision	Méthodes structurelles et simulations	Méthodes avant-après/ transversales	Différences de différences	Enquêtes et entretiens	Études d'événement sur le marché boursier[116]
Autorisation inconditionnelle d'une fusion	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Autorisation d'une fusion sous réserve de mesures correctives structurelles	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Autorisation d'une fusion sous réserve de mesures correctives comportementales	Possibles (selon la complexité des mesures correctives)	Oui	Oui	Oui	Oui
Interdiction d'une fusion	Oui	Non	Non	Oui	Oui
Fusions verticales	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Abus de position dominante	Oui	Possibles (si le comportement est interrompu)	Possibles (si le comportement est interrompu)	Oui	Oui
Entente	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Accord vertical	Oui	Possibles (si le comportement est interrompu)	Possibles (si le comportement est interrompu)	Oui	Oui

6.1 Récapitulatif

Le tableau B.4 ci-après énumère les principaux avantages et inconvénients des méthodologies traitées dans cette annexe :

116 On se souviendra qu'il ne s'agit pas d'une méthodologie *ex post* car elle n'emploie pas de données sur l'évolution du marché concerné après la décision.

Tableau B.4. Avantages et inconvénients des différentes méthodologies

Méthodologie	Inconvénients	Avantages
Avant-après/ transversale	• Suppose que la décision est le seul grand changement qui a affecté le marché ; à défaut, la recherche doit prendre en compte tous les autres chocs susceptibles d'affecter le marché et pouvoir appréhender tous leurs effets • Exige des informations concernant des variables essentielles sur le marché concerné un certain temps avant et après l'événement (ou sur le marché de référence pendant la même période)	• Requiert une quantité limitée de données (mais elles doivent couvrir une fenêtre temporelle suffisamment large avant et après l'évènement) • Relativement simple à mettre en œuvre • N'exige pas d'hypothèses solides sur les courbes de l'offre et de la demande • N'exige pas d'hypothèses sur le type de concurrence prévalant sur le marché
Différences de différences	• Dépend de la possibilité de trouver un marché/groupe de référence valable • Peut être utilisée uniquement pour évaluer des décisions qui ont entraîné un changement sur le marché en question, par conséquent elle n'est pas adaptée aux interdictions de fusion • Requiert des informations sur des variables essentielles à la fois sur le marché concerné et le marché de référence un certain temps avant et après l'événement • Ne permet pas de calculer l'effet d'une décision sur le bien-être	• Exige des données concernant des variables essentielles à la fois sur le marché concerné et le marché de référence un certain temps avant et après l'événement, ce qui représente un vaste champ de données, mais pas autant que les données nécessaires pour réaliser une simulation • Relativement simple à mettre en œuvre • N'exige pas d'hypothèses solides sur les courbes de l'offre et de la demande • N'exige pas d'hypothèses sur le type de concurrence prévalant sur le marché
Simulation	• Suppose de formuler des hypothèses concernant la courbe de l'offre et celle de la demande et concernant le type de concurrence entre les entreprises sur le marché ; les résultats sont très sensibles aux modifications de ces hypothèses • Ne peut être utilisée que pour évaluer des marchés lorsque la forme prédominante de concurrence correspond à un modèle existant d'oligopole • Mobilise une quantité considérable de données (comme des échantillons de données sur les prix et les quantités, de même que des variables exogènes comme la demande et les coûts) • Exige d'excellentes compétences économétriques	• Sous réserve que le modèle approprié puisse être trouvé, se prête à l'évaluation de tout type de décision, y compris les interdictions de fusion • Permet de calculer les effets d'une décision sur le bien-être
Enquêtes et entretiens	• Ne permet qu'une évaluation approximative du signe et de l'ampleur des effets • Dépend de la sélection convenable de l'échantillon, de la conception appropriée du questionnaire et de vérifications adaptées de la fiabilité des informations collectées • Tributaire de la volonté de répondre des parties interrogées	• Peut servir à évaluer tous les types de décisions et tous les types de variables • Ne requiert que des informations sur le marché et les caractéristiques de la population ciblée • Génère des données • Permet une double vérification pour d'autres méthodologies • Permet d'identifier les effets sur le marché, en particulier les effets hors prix, qui ne peuvent être déduits d'une analyse quantitative des données

Méthodologie	Inconvénients	Avantages
Étude d'événement sur le marché boursier	• Il ne s'agit pas d'une méthodologie *ex post*, dans la mesure où elle n'utilise pas d'informations sur l'évolution effective du marché – elle tente seulement de prédire l'impact de la décision. • Elle ne peut servir qu'à déterminer indirectement l'impact de la décision sur les prix. • Repose sur l'hypothèse fondamentale que les marchés financiers sont efficients. • Repose sur l'hypothèse fondamentale qu'il n'y a pas eu de fuite d'informations avant l'annonce de la décision de mise en œuvre. • Ne peut être employée que pour étudier les marchés où les sociétés sont cotées en bourse. • Est fiable quand elle sert à étudier l'impact de décisions sur des sociétés peu diversifiées et qui réalisent l'essentiel de leurs recettes sur lee marché concerné par la décision.	• Peut servir à évaluer tous les types de décisions • Exige uniquement des données sur les prix des actions pendant une courte fenêtre temporelle avant et après l'événement

ANNEXE C
LISTE D'ÉTUDES *EX POST*

Cette annexe contient une liste détaillée, bien que non totalement exhaustive, des études ex post menées par les autorités et les universitaires. Elle se veut être un outil que les chercheurs peuvent utiliser pour repérer les études qui cadrent le mieux avec leurs centres d'intérêt et qui sont susceptibles de leur donner des idées ou de leur suggérer des pistes pour leur travail. Cette liste existe aussi au format excel et peut être téléchargée à l'adresse suivante : www.oecd.org/daf/competition/reference-guide-on-ex-post-evaluation-of-enforcement-decisions.htm. Toutes les publications sont citées intégralement dans la bibliographie.

Les résultats réunis ont été classés en fonction : i) du type de publication étudiée (revue à comité de lecture ou autre) ; ii) du type de décision évaluée ; iii) du secteur ; iv) de la méthodologie employée, et v) des variables analysées.

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
Ex post evaluation in the UK retail market for books	Aguzzoni et al., 2013	DT	Fusion horizontale autorisée	Vente de livres au détail	Différences de différences, Enquêtes/Entretiens	Prix
A Retrospective merger analysis in videogames	Aguzzoni et al., 2014	RCL	Fusion horizontale autorisée	Jeux vidéo	Différences de différences, Enquêtes/Entretiens	Prix
The short-term effects of merger on hospital operations	Alexander, Halpern et Lee, 1996	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Échelle, effectifs, efficience opérationnelle
The impact of retail mergers on food prices: evidence from France	Allain et al., 2013	DT	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Produits alimentaires	Différences de différences, Enquêtes/Entretiens	Prix
The Effect of Mergers in Search Markets: Evidence from the Canadian Mortgage Industry	Allen et al., 2013	RCL	Fusion horizontale autorisée	Prêts hypothécaires	Différences de différences	Prix
The impact of mergers and acquisitions on the efficiency of the US banking industry: further evidence	Al-Sharkas, Hassan et Lawrence, 2008	RCL	Fusion horizontale autorisée	Banques	Différences de différences	Coût, bénéfices
The effect of mergers on consumer prices: evidence from five mergers on the enforcement margin	Ashenfelter et Hosken, 2010	RCL	Fusion horizontale autorisée, Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Produits alimentaires, huile de moteur, alcools, produits d'hygiène féminine	Différences de différences	Prix
Empirical methods in merger analysis: econometric analysis of pricing in FTC v. Staples	Ashenfelter et al., 2006	RCL	Fusion horizontale bloquée	Distributeurs de fournitures de bureau	Autre (Régressions)	Prix
The price effects of a large merger of manufacturers: a case study of Maytag-Whirpool	Ashenfelter et al., 2013a	RCL	Fusion horizontale autorisée	Appareils ménagers	Différences de différences	Prix, Parts de marché, Variété (nombre d'appareils ménagers différents proposés à la vente)

* RAC = Rapport de l'autorité de la concurrence ; CH = Chapitre d'un ouvrage ; RCL = Revue à comité de lecture ; RP = Rapport ; DT = Document de travail.

** Options: Difference-in-Differences, Before-and-After, Simulation, Event Study, Survey, Forecasting, Cost-based, Other.

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
Efficiencies brewed: pricing and consolidation in the US beer industry	Ashenfelter et al., 2013b	DT	Fusion horizontale autorisée	Brasserie	Autre (Régression par la méthode des moindres carrés ordinaire)	Prix, Concentration du marché, Quantité vendue, Efficience (réduction de la distance entre le distributeur et la brasserie la plus proche)
Are mega-mergers anticompetitive? Evidence from the first great merger wave	Banerjee et Eckard, 1998	RCL	Fusion horizontale autorisée	Industrie et extraction minière	Étude d'événement	Cours des actions
The price and profit effects of horizontal merger: a case study	Barton et Sherman, 1984	RCL	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Reproduction de microfilms	Différences de différences	Prix, Bénéfices
Do mergers increase product variety? Evidence from radio broadcasting	Berry et Waldfogel, 2001	RCL	Différents types de fusions	Radiodiffusion	Autre (Régression par la méthode des moindres carrés ordinaire et par la méthode des variables instrumentales)	Entrée, Qualité (variété mesurée par le nombre de formats disponibles par rapport au nombre de stations)
Stock Market Event Studies and Competition Commission Inquiries	Beverley, 2007	DT	Différents types de fusions	Médias, livres, fabrication de briques, distribution d'eau	Étude d'événement	Cours des actions
DOS Kapital: Has antitrust action against Microsoft created value in the computer industry?	Bittlingmayer et Hazlett, 2000	RCL	Abus de position dominante	Logiciels et matériels	Étude d'événement	Cours des actions
Does simulation Work? Evidence from the Swedish Analgesics Market	Bjornerstedt et Verboven, 2013	DT	Fusion horizontale autorisée	Produits pharmaceutiques	Simulation	Prix
The impact of collusion on price behaviour: Empirical results from two recent cases	Bolotova et al, 2008	RCL	Entente	Produits chimiques	Autre (modèles ARCH et GARCH)	Prix (majoration)
Airline mergers, airport dominance, and market power	Borenstein, 1990	RCL	Fusions horizontales autorisées (1)	Compagnies aériennes	Différences de différences	Prix
Illegal Cartel Overcharges in Markets with a Legal Cartel History: Bitumen Prices in South Africa	Boshoff, 2015	RCL	Entente	Bitume	Prévision, Différences de différences	Prix
Post-entry competition in the plain paper copier market	Bresnahan, 1985	RCL	Abus de position dominante	Copieurs à papier ordinaire	Autre (Analyse qualitative)	Prix, Parts de marché
Mergers, coordinated effects and efficiency in the Portuguese non-life insurance industry	Brito et al., 2013	RCL	Fusions horizontales autorisées	Assurance non-vie	Simulation	Prix, Efficience (coûts), Quantités, Bénéfices
A Retrospective merger analysis in videogames	Brueckner et al., 1992	RCL	Fusions horizontales autorisées	Compagnies aériennes	Simulation	Prix
Ex-post review of merger control decisions	Buccirossi et al., 2006	RP	Différents types de fusions	Câbles électriques	Étude d'événement, Enquêtes/Entretiens	Cours des actions, Prix, Quantité, Efficience (coûts de production totaux par unité)
Report on the evaluation of the decisions on long-term gas supply contracts	Bundeskartellamt, 2010	RAC	Abus de position dominante	Approvisionnement en gaz	Enquêtes	Coûts de livraison, Nombre de fournisseurs, Durée des contrats, Gamme de produits, Autres
Monopoly-creating bank consolidation? The merger of Fleet and BankBoston	Calomiris et Pornrojnangkool, 2005	DT	Fusions horizontales autorisées	Secteur bancaire	Différences de différences	Prix (taux d'intérêt)

(1) Ces fusions sont également évaluées par Werden et al (1991), Morrison (1996) et Peters (2006).

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
Evaluating Market Consolidation in Mobile Communications	CERRE, 2015	RP	Fusions horizontales autorisées	Télécommunications	Différences de différences	Prix, investissement
Mergers in Two-Sided Markets: An Application to the Canadian Newspaper Industry	Chandra et Collard-Wexler, 2009	RCL	Fusions horizontales autorisées	Journaux	Différences de différences	Prix
Targeted Ex Post Evaluations in a Data Poor World.	Chitale et Csorgo, 2015	RAC	Fusions horizontales autorisées	Industries diverses	Enquêtes/Entretiens	Entrée et autres variables qualitatives
A treatment effect method for Merger Analysis with an application to Parking Prices in Paris	Chone et Linnemer, 2012	RCL	Fusions horizontales autorisées	Parkings	Différences de différences	Prix
Deterrent Effects of National Anticartel Laws: Evidence from International Vitamins Cartel	Clarke et Evenett, 2003	RCL	Entente	Vitamines	Comparaison avant-après, Autre (régressions)	Prix (majoration), Importations
Evaluation of CCM case: IBL consumer goods sales contracts with retail store	Commission de la concurrence de Maurice, 2011	RAC	Abus de position dominante	Produits alimentaires	Comparaison avant-après	Prix, IHH, Part de marché
Ex Post Merger Review: An evaluation of three Competition Bureau merger assessments	CRA, 2007	RP	Fusion horizontale autorisée	Radiodiffusion, charbon, matériaux de construction	Autre (Analyse qualitative, Régressions)	Prix, Entrée, Bénéfices, Variété (augmentation du nombre de formats)
Separating the ex post effects of mergers: an analysis of structural changes on the Hungarian retail gasoline market	Csorba, Koitay et Farkas, 2011	AUTRE	Fusion horizontale autorisée	Vente d'essence en gros et de détail	Différences de différences	Prix
Paying a premium on your premium? Consolidation in the US health insurance industry	Dafny et al., 2012	RCL	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Assurance maladie	Comparaison avant-après	Prix (haut de gamme), IHH
Mergers and acquisitions in the pharmaceutical and biotech industries	Danzon, Epstein et Nicholson, 2007	RCL	Fusion horizontale autorisée	Industrie pharmaceutique et biotechnologie	Différences de différences	Bénéfices, Investissement dans la R-D
The impact of antitrust fines on firm valuation in South Africa: the case of Pioneer foods, Tiger brands and Sasol Chemical Industries	Darji et al., 2011	DT	Entente	Produits alimentaires et produits chimiques	Étude d'événement	Cours des actions
Assessment of the long steel cartel	Das Nair, Mondliwa et Sylbvester, 2014	OTHER	Entente	Barres en acier	Différences de différences	Prix, Préjudices
E-book pricing and Restrictions verticales	De Los Santos et Wildenbeest, 2014	DT	Entente, Restrictions verticales	Livres électroniques	Différences de différences	Prix
Review of mergers decisions under the Enterprise Act 2002	Deloitte, 2009	RP	Fusion horizontale autorisée, Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives, Fusion horizontale bloquée	Boîtes de conserve, produits de santé, paris autorisés, aliments transformés, sodas, services de maintenance de wagons ferroviaires, matériaux d'isolation, emballages de carton ondulé	Simulation, Enquêtes/Entretiens	Prix, Entrée
Merger impacts on investor expectations: an étude d'événement pour l'Australie	Diepold et al., 2008	RCL	Fusions horizontales autorisées, Fusion verticale autorisée	Divers	Étude d'événement	Cours des actions

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
The Impact of Mergers on Fares Structure: Evidence from European Low-Cost Airlines	Dobson et Piga, 2013	RCL	Fusion horizontale autorisée	Compagnies aériennes	Différences de différences	Prix
Hospital consolidation and costs: another look at the evidence	Dranove et Lindrooth, 2003	RCL	Fusions horizontales autorisées	Hôpitaux	Différences de différences	Coûts
Is the event study methodology useful for merger analysis? A comparison of stock market and accounting data	Duso et al., 2010	RCL	Fusion horizontale autorisée	Divers	Étude d'événement, Autre (analyse de données comptables)	Cours des actions, Bénéfices
How effective is European merger control?	Duso et al., 2011	RCL	Différents types de fusions	Divers	Étude d'événement, Autre (analyse de régression)	Cours des actions
Horizontal mergers, collusion, and stockholder wealth	Eckbo, 1981	RCL	Fusions horizontales et verticales	Industrie minière et manufacturière	Étude d'événement	Cours des actions
Ex-post analysis of two mobile telecom mergers: T-Mobile/tele.ring in Austria and T-Mobile/Orange in the Netherlands	Commission européenne, DG Concurrence, 2015	RAC	Fusion horizontale autorisée, Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Télécommunications	Différences de différences, Autre (méthode du contrôle synthétique)	Prix
Do mergers improve hospital productivity?	Ferrier et Valdmanis, 2004	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Efficience-coût, Productivité
Are Mergers beneficial to consumers? Evidence from the market for bank deposits	Focarelli et Panetta, 2003	RCL	Fusion horizontale autorisée	Secteur bancaire	Différences de différences	Prix
What is the Effect of Bid-rigging on Prices?	Froeb et al, 1993	RCL	Entente (soumissions concertées)	Fruits de mer surgelés	Autre (prévision et rétropolation)	Prix (majoration)
Measuring Merger Cost Effects: Evidence from a Dynamic Structural Econometric Model	Gayle et Le, 2013	DT	Fusion horizontale autorisée	Compagnies aériennes	Différences de différences, Simulation	Prix, Coûts
Assessing the case for in-country mobile consolidation	GSMA, 2015	RP	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Opérateurs mobiles	Comparaison avant-après	Prix
On measuring the economic impact: savings to the consumer post cement cartel burst	Govinda et al., 2014	AUTRE	Entente	Ciment	Comparaison avant-après	Prix, Économies pour les consommateurs
Mergers When Prices Are Negotiated: Evidence from the Hospital Industry	Gowrisankaran et al., 2015	RCL	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives, Fusion horizontale bloquée	Hôpitaux	Simulation	Prix
Measuring efficiency gains from hospital mergers	Groff, Lien et Su, 2007	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Efficience (estimation de la frontière de production)
The effects of mergers: an international comparison	Gugler et al., 2003	RCL	Fusion horizontale, fusion verticale, fusion de conglomérat	Industrie manufacturière, Services	Différences de différences	Bénéfices, Ventes
Hospital Mergers and Competitive Effects: Two Retrospective Analyses	Haas-Wilson et Garmon, 2011	RCL	Fusions horizontales autorisées, Fusion horizontale bloquée	Hôpitaux	Différences de différences	Prix
Do mergers really reduce costs? Evidence from hospitals	Harrison, 2011	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Autre (estimation non paramétrique des économies potentielles)	Coûts
Do mergers and acquisitions create shareholder wealth in the pharmaceutical industry?	Hassan et al., 2007	RCL	Fusion horizontale autorisée	Produits pharmaceutiques	Étude d'événement	Cours des actions

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
Market Power, Vertical Integration and the Wholesale Price of Gasoline	Hastings et Gilbert, 2005	RCL	Fusion verticale	Vente d'essence en gros et au détail	Différences de différences	Prix
Hospital mergers and acquisitions: does market consolidation harm patients?	Ho et Hamilton, 2000	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Qualité (mortalité des malades hospitalisés pour infarctus et autres mesures)
Cementing Relationships: Vertical Integration, ForeclosureProductivity and Prices	Hortaçsu et Syverson, 2007	RCL	Fusion verticale	Ciment, béton	Autre (Régression de variables dépendantes sur des indicateurs d'intégration verticale)	Prix, Quantité, Productivité (PTF)
Do Retail Mergers Affect Competition? Evidence from Grocery Retailing	Hosken et al., 2012	DT	Fusion horizontale autorisée	Supermarchés	Différences de différences	Prix
Does concentration matter? Measurement of petroleum merger price effects	Hosken, Silvia et Taylor, 2011	RCL	Fusion horizontale autorisée (2)	Vente d'essence en gros et au détail	Différences de différences	Prix
Spatial differentiation and vertical mergers in retail markets for gasoline.	Houde, 2012	RCL	Fusion verticale autorisée	Essence	Différences de différences, Simulation	Prix
Assessing the effects of a roadsurfacing cartel in Switzerland	Hüschelrath et al., 2009	RCL	Entente	Construction de routes	Autre (Statistiques descriptives)	Prix
Effect of the German cement cartel on market prices	Hüschelrath et al., 2013	RCL	Entente	Ciment	Différences de différences ; Comparaison avant-après	Prix
Study of the economic impact of enforcement of competition policies on the functioning of energy markets	ICF et DIW, 2015	RP	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives, Abus de position dominante	Énergie	Différences de différences, Autre (analyse qualitative)	Prix
Resale price maintenance: An economic assessment of the Federal Trade Commission's case against the corning glass works	Ippolito et Overstreet, 1996	RCL	Restrictions verticales	Articles culinaires	Étude d'événement, Autre (analyse qualitative)	Prix, Parts de marché
Quantifying the effects from horizontal mergers in European competition policy	Ivaldi et Verboven, 2005	RCL	Fusion horizontale bloquée	Véhicules à moteur	Simulation	Prix
Bank Consolidation and the Dynamics of Consumer Loan Interest Rates	Kahn, Pennacchi et Sopranzetti, 2005	RCL	Fusion horizontale autorisée	Secteur bancaire	Différences de différences	Prix (taux d'intérêt des prêts aux particuliers et des prêts automobile)
The impact of mergers in US petroleum industry on wholesale gasoline prices	Karikari et al., 2007	RCL	Fusions horizontales autorisées (3)	Voies ferrées, vente d'essence en gros	Différences de différences	Prix
The Union Pacific/Southern Pacific railroads merger: Effect of trackage rights on rates	Karikari, Brown et Nadji, 2002	RCL	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Vente d'essence en gros	Différences de différences	Prix
Price effects of Dutch hospital mergers: an ex-post assessment of hip surgery	Kemp et al., 2012	RCL	Fusion horizontale autorisée	Soins de santé	Différences de différences	Prix, Qualité (temps de trajet moyen des patients)
Harm and overcharge in the South African precast concrete products cartel	Khumalo et al., 2014	RCL	Entente	Produits en béton préfabriqué	Différences de différences	Prix, Entrée
Mergers and market power: Evidence from the airline industry	Kim et Singal, 1993	RCL	Fusion horizontale autorisée	Compagnies aériennes	Différences de différences	Prix, Efficience

(2) Cette fusion a également été évaluée par Karikari et al., (2007).

(3) Cette fusion a également été évaluée par Hosken, Silvia et Taylor (2011).

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
Evaluating the German bank merger wave	Koetter, 2005	AUTRE	Différents types de fusions	Secteur bancaire	Autre (Estimation d'une frontière de coût stochastique)	Coûts
Estimating the Impact of Competition in Text Message Service to Consumer Welfare	Institute for Economic and Social Research (Indonésie), 2011	RAC	Accord horizontal	Télécommunications	Autre (méthode de la variation compensatrice)	Prix, Entrée, Bien-être
Effects of hospital mergers and acquisitions on prices	Krishnan et Krishnan, 2003	RCL	Différents types de fusions	Hôpitaux	Différences de différences	Recettes par patient, Coût opérationnel par patient, Marges d'exploitation
Market restructuring and pricing in the hospital industry	Krishnan, 2001	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Prix
The influence of mergers on firms' product-mix strategies	Krishnan, Joshi et Krishnan, 2004	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Qualité (gamme de produits)
Do mergers improve efficiency? Evidence from restructuring the US electric power sector	Kwoka et Pollitt, 2010	RCL	Fusion horizontale autorisée	Distribution d'électricité	Différences de différences	Efficience (scores d'efficience)
Estimating consumer damages in cartel cases	Laitenberger et Smuda, 2013	DT	Entente	Détergents	Différences de différences, Comparaison avant-après	Prix, Préjudices pour le consommateur
Ex-post assessment of merger effects: the case of Pfizer and Pharmacia (2003)	Leheyda et al., 2011	DT	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Produits pharmaceutiques	Comparaison avant-après	Prix, Part de marché
Horizontal Mergers in the Iron Ore Industry	Lundmark et Warell, 2007	RCL	Fusion horizontale autorisée	Minerais de fer	Étude d'événement	Prix
Is the efficiency doctrine valid? An evaluation of US local exchange telecommunications company mergers	Majumdar et al, 2010	AUTRE	Fusions horizontales autorisées	Télécommunications	Comparaison avant-après	Efficience (mesures de performance opérationnelle, par exemple le ratio des dépenses d'exploitation spécifiques totales des installations rapportées au nombre total d'installations de communication en service)
Damage claims in the Spanish Sugar Cartel case	Marcus, 2014	DT	Entente	Sucre	Approche fondée sur les coûts	Prix
Journal pricing and mergers: a portfolio approach	McCabe, 2002	RCL	Fusions horizontales autorisées (certaines assorties de mesures correctives)	Revues universitaires biomédicales, publications légales, ouvrages professionnels	Différences de différences	Prix
The South African Wheat Flour Cartel	Mncube, 2014	RCL	Entente	Farine de blé	Comparaison avant-après	Prix
Bank mergers and lending relationships	Motoriol-Garriga, 2008	DT	Fusion horizontale autorisée	Secteur bancaire	Différences de différences	Prix
Airline mergers: A longer view	Morrison, 1996	RCL	Fusions horizontales autorisées (4)	Compagnies aériennes	Différences de différences	Prix
Assessment of damages in the district heating pipe cartel	Møllgaard, 2006	DT	Entente	Conduites de chauffage urbain	Comparaison avant-après, approche fondée sur les coûts	Prix
The effects of US hospital consolidations on hospital quality	Mutter et al, 2011	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Qualité (résultats des patients)

(4) Ces fusions sont également évaluées par Borenstein (1990), Werden et al (1991) et Peters (2006).

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
Mergers with differentiated products: The case of the ready-to-eat cereal industry	Nevo, 2000	RCL	Fusion horizontale autorisée	Céréales	Simulation	Prix, Bien-être
On Simulation and Reality: a Swedish example	Nilsson et Strand, 2005	CH	Fusion horizontale autorisée	Pain	Simulation	Prix
Methods for Quantifying Antitrust Damages: The Pasta Cartel in Italy	Notaro, 2014	RCL	Entente	Pâtes	Comparaison avant-après, Prévision	Prix (majoration)
An evaluation of the impact upon productivity of ending resale price maintenance on books	OFT, 2008	RAC	Restrictions verticales	Livres	Différences de différences	Productivité (productivité du travail), Prix, Entrée, Parts de marché
Effects of Domestic Merger on Exports: The Case Study of the 1998 Korean Automobiles	Ohashi et Toyama, 2014	DT	Fusion horizontale autorisée	Constructeurs automobiles	Simulation	Prix, Efficience (coût marginal), Exportation
Mergers and innovation in big pharma	Ornaghi, 2009	RCL	Fusion horizontale autorisée	Produits pharmaceutiques	Différences de différences	Innovation (ressources, résultats et productivité de la R-D)
Mergers and DiD estimators: Why do firms do not increase prices?	Jiménez et Perdigero, 2012	DT	Fusion horizontale autorisée	Vente d'essence au détail	Différences de différences	Prix
Do mergers improve the X-efficiency and scale efficiency of US banks? Evidence from the 1980s	Peristiani, 1997	RCL	Fusion horizontale autorisée	Banques	Différences de différences, Autre (régressions)	Efficience (approche non paramétrique basée sur une fonction de coût)
Evaluating the performance of simulation: evidence from the US airline industry	Peters, 2006	RCL	Fusions horizontales autorisées[(5)]	Compagnies aériennes	Simulations ; Différences de différences	Prix
Mergers, brand competition, and the price of a pint	Pinkse et Slade, 2004	RCL	Fusions horizontales autorisées	Brasseries	Simulation	Prix
Ohio School Milk Markets: An Analysis of Bidding	Porter et Zona, 1999	RCL	Entente (soumissions concertées)	Lait	Différences de différences	Prix (majoration)
Do substantial horizontal mergers generate significant price effects? Evidence from the banking industry	Prager et Hannan, 1998	RCL	Fusions horizontales autorisées	Secteur bancaire	Différences de différences	Prix
The effects of horizontal mergers on competition: the case of the Northern Securities Company	Prager, 1992	RCL	Fusion horizontale bloquée	Voies ferrées	Étude d'événement	Cours des actions
Divestiture requirements as a tool for competition policy: a case from the Swedish beer market	Friberg et Romahn, 2014	DT	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Brasseries	Différences de différences, Simulation	Prix
A retrospective analysis of the clinical quality effects of the acquisition of highland park hospital by Evanston Northwestern Healthcare	Romano et Balan, 2010	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Quality (résultats des patients : taux de mortalité corrigée des risques et taux de complications pour un certain nombre d'états cliniques)
Assessing the impact of antitrust intervention by the Italian Competition Authority	Sabbatini, 2010	RCL	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Lait	Autre (Statistiques descriptives)	Prix, Bien-être des consommateurs
Transformation and Continuity: The US Carbonated Soft Drink Bottling Industry and Antitrust Policy Since 1980	Saltzman et al., 1999	RAC	Fusion horizontale autorisée, fusion verticale	Boissons gazeuses	Autre (Équations à forme réduite)	Prix, Ventes

(5) Certaines de ces fusions sont également évaluées par Werden et al (1991), Morrison (1996) et Borenstein (1990).

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
Case studies of the price effects of horizontal mergers	Schumann, Rogers et Reitzes, 1992	RAC	Fusion horizontale autorisée	Carton ondulé pour boîtes, dioxyde de titane, ciment	Comparaison avant-après	Prix
Petroleum mergers and competition in the northeast United States	Silvia et Taylor, 2013	RCL	Fusion horizontale autorisée, Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Essence et gazole	Différences de différences	Prix
Are retailing mergers anticompetitive? An event study analysis	Simpson et Hosken, 1998	DT	Fusions horizontales autorisées	Vente au détail (grands magasins et supermarchés)	Étude d'événement	Cours des actions
Michigan gasoline pricing and the Marathon-Ashland and Ultramar Diamond Shamrock transaction	Simpson et Taylor, 2005	RAC	Fusion horizontale autorisée	Industrie pétrolière	Différences de différences	Prix
The Geography of Grocery Demand in the UK: An Evaluation of the 2003 Morrisons-Safeway Merger	Skrainka, 2012	DT	Fusion horizontale autorisée	Épicerie	Simulation	Prix, Bénéfices, Bien-être des consommateurs
Beer and the Tie: Did Divestiture of Brewer-owned Public Houses Lead to Higher Beer Prices?	Slade, 1998	RCL	Restrictions verticales	Brasseries	Autre (Équations de prix et de bénéfices à forme réduite, test de rupture structurelle)	Prix, Bénéfices
Merger simulations of unilateral effects: what can we learn from the UK brewing industry?	Slade, 2009	DT	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives, Fusion horizontale bloquée	Brasseries	Simulation	Prix, Marges
The effect of non-rural hospital mergers and acquisitions: An examination of cost and price outcomes	Spang, Arnould et Bazzoli, 2009	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Prix, Coût
Hospital mergers and savings for consumers: exploring new evidence	Spang, Bazzoli et Arnould, 2001	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Prix, Coût
Examining antitrust policy towards horizontal mergers	Stillman, 1983	RCL	Fusion horizontale autorisée	Poids lourds, distillation, sucreries, charbon, produits de santé et de beauté, filtres, moteurs au gaz naturel, raffinage de pétrole, batteries, médicaments éthiques, matériaux de couverture	Étude d'événement	Cours des actions
Mergers, capital gains, and productivity: Evidence from US telecommunications mergers	Sung et Gort, 2006	RCL	Fusion horizontale autorisée	Télécommunications	Différences de différences	Productivité (PTF), Coûts, Rendement pour l'actionnaire
The Economic Effects of the Marathon-Ashland Joint Venture: The Importance of Industry Supply Shocks and Vertical Market Structure	Taylor et Hosken, 2007	RCL	Fusion horizontale autorisée	Produits pétroliers	Différences de différences	Prix

Titre	Auteur, année	Type de publication*	Type de décision	Secteur	Méthodologie **	Variables examinées
The success of divestitures in merger enforcement: Evidence from the J&J-Pfizer transaction	Tenn et Yun, 2011	RCL	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Produits de santé	Comparaison avant-après, Différences de différences	Prix, Ventes
The price effects of hospital mergers: a case study of the Sutter–Summit transaction	Tenn, 2011	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Prix
The effect of hospital mergers on inpatient prices: a case study of the New Hanover–Cape Fear transaction	Thompson, 2011	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Différences de différences	Prix
Evaluation of the OFT's decision in 2011 on abuse of a dominant position by Reckitt Benckiser Healthcare (UK) Limited and Reckitt Benckiser Group	UK CMA, 2015	RAC	Abus de position dominante	Produits pharmaceutiques	Comparaison avant-après, Différences de différences, Autre (Analyse qualitative)	Prix, Nombre de fournisseurs de produits concurrentiels, Part de marché du fournisseur en place et des concurrents
Ex post evaluation of mergers	UK OFT et CC, 2005	RP	Fusion horizontale autorisée	Divers	Enquêtes/Entretiens	Évolutions du marché depuis la fusion (par ex. : prix, bénéfices, entrée/sortie, nouveaux produits, nouvelle technologie, et changements des coûts et des stratégies d'achat des consommateurs)
Evaluating the impact of the OFT's 2001 Abus de position dominante case against Napp Pharmaceuticals	UK OFT, 2011	RAC	Abus de position dominante	Produits pharmaceutiques	Comparaison avant-après, Autre (Analyse qualitative)	Prix, Part de marché
Shell - Rontec. An evaluation of the OFT's conditional clearence of the merger	UK OFT, 2014	DT	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Produits pétroliers	Différences de différences	Prix
The Petroleum Industry: Mergers, Structural Change, and Antritrust Enforcement	US FTC, 2004	RAC	Fusion horizontale autorisée	Produits pétroliers	Autre (Statistiques descriptives)	Prix
Using retail data for upstream merger analysis	Villas-Boas, 2007	RCL	Fusion horizontale autorisée	Café	Simulation	Prix, Bien-être
The competitive effects of not-for-profit hospital mergers: a case study	Vita et Sacher, 2001	RCL	Fusion horizontale autorisée	Hôpitaux	Comparaison avant-après, Autre (Équations de prix à forme réduite)	Prix, Qualité (dépenses par admission)
Evidence on the accuracy of merger simulations	Weinberg et Hosken, 2013	RCL	Fusion horizontale autorisée	Huile pour moteur de voiture, sirop pour petit déjeuner	Simulation	Prix
More evidence on the performance of simulations	Weinberg, 2011	RCL	Fusion horizontale autorisée	Produits d'hygiène féminine	Simulation, Différences de différences, Comparaison avant-après	Prix
The effects of mergers on price and output: Two case studies from the airline industry	Werden, Joskow et Johnson, 1991	RCL	Fusion horizontale autorisée [6]	Compagnies aériennes	Différences de différences	Prix
Long-run effects of mergers: The case of US western railroads	Winston, Maheshri et Dennis, 2011	RCL	Fusion horizontale autorisée assortie de mesures correctives	Voies ferrées	Différences de différences	Prix

(6) Certaines fusions sont également évaluées par Borenstein (1990), Morrison (1996) et Peters (2006).

BIBLIOGRAPHIE

ABA Section of Antitrust Law (2014). *Econometrics: Legal, Practical, and Technical Issues* (2nd ed.). ABA Book Publishing.

Abadie, A., Diamond, A., & Hainmueller, J. (2010). Synthetic Control Methods for Comparative Case Studies of Aggregate Interventions: Estimating the Effect of California's Tobacco Control Program, *Journal of the American Statistical Association,* 105(490), 493-505. http://www.hks.harvard.edu/fs/aabadie/ccsp.pdf

Ackerberg, D., Benkard, C. L., Berry, S., & Pakes, A. (2007). Econometric Tools for Analyzing Market Outcomes. In J. J. Heckman and E. E. Leamer (Eds.), *Handbook of econometrics*, 6, Part A, Chapter 63, 4277-4415. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1573441207060631

Aguzzoni, L., Argentesi, E., Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Tognoni, M., & Vitale, C. (2014). A Retrospective Merger Analysis in the UK Videogame Market. *Journal of Competition Law & Economics*, 0(0), 1-26. http://jcle.oxfordjournals.org/content/early/2014/08/08/joclec.nhu011.short

Aguzzoni, L., Argentesi, E., Ciari, L., Duso, T., & Tognoni, M. (2013). Ex-post Merger Evaluation in the UK Retail Market for Books. Forthcoming, *Journal of Industrial Economics*. http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.424381.de/dp1310.pdf

Alexander, J. A., Halpern, M. T., & Lee, S. Y. (1996). The Short-Term Effects of Merger on Hospital Operations. *Health Services Research*, 30(6), 827-847. http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1070095/

Allain, M. L., Chambolle, C., Turolla, S., & Villas-Boas, S. (2013). *The Impact of Retail Mergers on Food Prices: evidence from France*. Working paper ALISS 2013 – 01. http://prodinra.inra.fr/ft?id=570D5EF5-E8BE-46CB-8353-60EB6BBD47A7

Allen, J., Clark, R., & Houde, J. F. (2014). The Effect of Mergers in Search Market: Evidence from the Canadian Mortgage Industry. *American Economic Review*, 104(10), 3365-96. https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.104.10.3365

Al-Sharkas, A. A., Hassan, M. K., & Lawrence, S. (2008). The Impact of Mergers and Acquisitions on the Efficiency of the US Banking Industry: Further Evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35(1-2), 50-70. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5957.2007.02059.x/full

Angrist, J. D., & Pischke, J. S. (2010). The Credibility Revolution in Empirical Economics: How Better Research Design Is Taking the Con out of Econometrics. *Journal of Economic Perspectives*, 24(2), 3-30. https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.24.2.3

Ashenfelter, O., Ashmore, D., Baker, J. B., Gleason, S., & Hosken, D. S. (2006). Empirical Methods in Merger Analysis: Econometric Analysis of Pricing in FTC vs. Staples. *International Journal of the Economics of Business*, 13(2), 265-279. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571510600784706

Ashenfelter, O., & Hosken, D. (2010). The Effect of Mergers on Consumer Prices: Evidence from Five Mergers on the Enforcement Margin. *Journal of Law and Economics*, 53(3), 417-466. http://www.jstor.org/stable/10.1086/605092

Ashenfelter, O., Hosken, D., Vita, M., & Weinberg, M. (2011). Retrospective Analysis of Hospital Mergers. *International Journal of the Economics of Business*, 18(1), 5-16. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571516.2011.542951

Ashenfelter, O. C., Hosken, D., & Weinberg, M. (2009). *Generating Evidence to Guide Merger Enforcement*. Working Paper 14798. National Bureau of Economic Research. http://www.nber.org/papers/w14798

Ashenfelter, O. C., Hosken, D. S., & Weinberg, M. C. (2013a). The Price Effects of a Large Merger of Manufacturers: A Case Study of Maytag-Whirlpool. *American Economic Journal: Economic Policy*, *5*(1), 239-61. https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/pol.5.1.239andtitle=

Ashenfelter, O. C., Hosken, D., & Weinberg, M. C. (2013b). *Efficiencies Brewed: Pricing and Consolidation in the US Beer Industry* (No. w19353). National Bureau of Economic Research. http://www.nber.org/papers/w19353

Ashenfelter, O. C., Hosken, D., & Weinberg, M. C. (2014). *Did Robert Bork Understate the Competitive Impact of Mergers? Evidence from Consummated Mergers* (No. w19939). National Bureau of Economic Research. http://www.nber.org/papers/w19939

Ashurst (2004). Study on the Conditions of Claims for Damages in Case of Infringement of EC Competition Rules: Analysis of Economic Models for the Calculation of Damages. Prepared by Emily Clark, Mat Hughes and David Wirth. http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/economic_clean_en.pdf

Banerjee, A., & Eckard, E. W. (1998). Are Mega-Mergers Anticompetitive? Evidence From the First Great Merger Wave. *The Rand Journal of Economics*, 29(4), 803-827. http://www.jstor.org/stable/2556095

Barton, D. M., & Sherman, R. (1984). The Price and Profit Effects of Horizontal Merger: a Case Study. *The Journal of Industrial Economics*, 33(2), 165-177. http://www.jstor.org/stable/2098507

Berry, S. T. (1994). Estimating Discrete-Choice Models of Product Differentiation. *The RAND Journal of Economics*, 25(2), 242-262. http://www.jstor.org/stable/2555829

Berry, S., Levinsohn, J., & Pakes, A. (1995). Automobile Prices in Market Equilibrium. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 63(4), 841-890. http://www.jstor.org/stable/2171802

Berry, S. T., & Waldfogel, J. (2001). Do Mergers Increase Product Variety? Evidence From Radio Broadcasting. *Quarterly Journal of Economics*, 116(3), 1009-1025. http://www.jstor.org/stable/2696424

Besley T., & Case, A. (2000). Unnatural Experiments? Estimating the Incidence of Endogenous Policies, *The Economic Journal*, 110, F672-F694. https://www.princeton.edu/~accase/downloads/Unnatural_Experiments.pdf

Beverley, L. (2007). Stock Market Event Studies and Competition Commission Inquiries. CCP Working Paper n. 08-16. http://www.uea.ac.uk/documents/107435/107587/ccp08-16.pdf

Bittlingmayer, G., & Hazlett, T. W. (2000). DOS Kapital: Has Antitrust Action Against Microsoft Created Value in the Computer Industry? *Journal of Financial Economics*, 55(3), 329-359. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X99000537

Björnerstedt, J., & Verboven, F. (2013). *Does Merger Simulation Work? Evidence from the Swedish Analgesics Market.* Working paper, Katholieke Universiteit Leuven. http://www.econ.kuleuven.be/public/NDBAD83/Frank/Papers/Bjornerstedt%20and%20Verboven, %202013.pdf

Björnerstedt, J., & Verboven, F. (2014). Merger Simulation with Nested Logit Demand. *Stata Journal*, 14(3), 511-540. http://feb.kuleuven.be/public/ndbad83/Frank/mergersim/mergersim_v4.pdf
http://feb.kuleuven.be/public/ndbad83/Frank/mergersim/mergersim_v4.pdf

Bolotova, Y., Connor, J. M., & Miller, D. J. (2008). The impact of collusion on price behavior: Empirical results from two recent cases. *International Journal of Industrial Organization*, *26*(6), 1290-1307. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718708000039

Bonnet, C., & Dubois, P. (2010). Inference on Vertical Contracts Between Manufacturers and Retailers Allowing for Nonlinear Pricing and Resale Price Maintenance. *The RAND Journal of Economics*, 41(1), 139-164. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1756-2171.2009.00093.x/full

Borenstein, S. (1990). Airline Mergers, Airport Dominance, and Market Power. *The American Economic Review*, 80(2), 400-404. http://www.jstor.org/stable/2006608

Boshoff, W. H. (2015). Illegal Cartel Overcharges in Markets with a Legal Cartel History: Bitumen Prices in South Africa. *South African Journal of Economics*, 83(2), 220-239. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/saje.12074/full

Boyer, M., & Kotchoni, R. (2014). *How Much Do Cartels Overcharge?* TSE Working Papers 14-462. http://www.tse-fr.eu/sites/default/files/medias/doc/wp/etrie/wp_tse_462_v2.pdf

Brenkers, R., & Verboven, F. (2006). Liberalizing a Distribution System: the European Car Market. *Journal of the European Economic Association*, 4(1), 216-251. http://www.jstor.org/stable/40004956

Bresnahan, T. F. (1985). Post-Entry Competition in the Plain Paper Copier Market. *The American Economic Review*, 75(2), 15-19. http://www.jstor.org/stable/1805563

Brito, D., Pereira, P., & Ramalho, J. J. (2013). Mergers, Coordinated Effects and Efficiency in the Portuguese Non-Life Insurance Industry. *International Journal of Industrial Organization*, *31*(5), 554-568. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718713000908

Brueckner, J. K., Dyer, N. J., & Spiller, P. T. (1992). Fare Determination in Airline Hub-and-Spoke Networks. *The Rand Journal of Economics*, 23(3), 309-333. http://www.jstor.org/stable/2555865

Buccirossi, P. (2010). Quantification of Damages in Exclusionary Practice Cases. *Journal of European Competition Law & Practice*, 1(3): 252-256. http://jeclap.oxfordjournals.org/content/early/2010/04/02/jeclap.lpq015.short

Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Fridolfsson, S. O., Spagnolo, G., & Vitale, C. (2008). A Short Overview of a Methodology for the Ex-Post Review of Merger Control Decisions. *De Economist*, 156(4), 453-475. http://link.springer.com/article/10.1007/s10645-008-9104-3#

Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Fridolfsson, S. O., Spagnolo, G., & Vitale, C. (2006). *Ex-Post Review of Merger Control Decisions.* LEAR report and DG Comp. http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/studies reports/lear.pdf

Budzinski, O. (2011). *Impact Evaluation of Merger Decisions.* IME working paper n. 112/11. http://static.sdu.dk/mediafiles/5/4/B/%7B54B72AF5-ED9A-4F5E-BD88-89D6B3BAA2F9%7Dbudzinski112.pdf

Bueren, E., & Smuda F. (2013). A Primer on Damages of Cartel Suppliers – Determinants, Standing US vs. EU and Econometric Estimation. ZEW Discussion Paper n. 13-063. ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp13063.pdf

Bundeskartellamt (2010). Report on the evaluation of the decisions on long-term gas supply contracts (Original title: Bericht über die Evaluierung der Beschlüsse zu langfristigen Gaslieferverträgen) http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Untersuchung%20Langfristige%20Gasliefervertraege%20-%20Evaluierung.pdf?__blob=publicationFile&v=4

Bundeskartellamt (2012). Sector inquiry into dual systems (original title Sektoruntersuchung duale Systeme). http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/DE/Sektoruntersuchungen/Sektoruntersuchung%20Duale%20Systeme%20-%20Abschlussbericht.html

Calomiris, C. W., & Pornrojnangkool, T. (2005). *Monopoly-Creating Bank Consolidation? The Merger of Fleet and BankBoston*. Working Paper n. 11351. National Bureau of Economic Research. http://www.nber.org/papers/w11351

Cameron, A. C. and Trivedi, P. K. (2005). *Microeconometrics: Methods and Applications*. Cambridge,UK: Cambridge University Press.

Canada Competition Bureau (2011). Competition Bureau Merger Remedies Study. http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/vwapj/cb-merger-remedy-study-summary-e.pdf/$FILE/cb-merger-remedy-study-summary-e.pdf

Carlton, D. W. (2009). *Why We Need to Measure the Effect of Merger Policy and How to Do it*. Working Paper n. 14719). National Bureau of Economic Research. http://core.kmi.open.ac.uk/download/pdf/6493230.pdf

CERRE (2015). *Evaluating Market Consolidation in Mobile Communications.* www.cerre.eu/sites/cerre/files/150915_CERRE_Mobile_Consolidation_Report_Final.pdf

Chandra, A., & Collard-Wexler, A. (2009). Mergers in Two-Sided Markets: An Application to the Canadian Newspaper Industry. *Journal of Economics and Management Strategy*, 18(4), 1045-1070. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1530-9134.2009.00237.x/full

Choné, P., & Linnemer L. (2012). A Treatment Effect Method for Merger Analysis with an Application to Parking Prices in Paris. *The Journal of Industrial Economics*, 60(4), 631-656. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/joie.12003/pdf

Cichello, M., & Lamdin, D. J. (2006). Event Studies and the Analysis of Antitrust. *International Journal of the Economics of Business*, 13(2), 229-245. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571510600784557

Clark, E., & Sander, R. (2015). Navigating the Quantum Minefield in Cartel Damages Cases. *Journal of European Competition Law and Practice*, 6(3), 153-167. http://jeclap.oxfordjournals.org/content/early/2014/12/23/jeclap.lpu119.short

Clarke, J. L., & Evenett, S. J. (2003). The Deterrent Effects of National Anti-Cartel Laws: Evidence from International Vitamins Cartel. *Antitrust Bulletin*, 48(3), 689-726. http://heinonlinebackup.com/hol-cgi-bin/get_pdf.cgi?handle=hein.journals/antibull48&section=33

Clougherty, J. A., Duso, T., Lee, M., & Seldeslachts, J. (2015). *Effective European Antitrust: Does EC Merger Policy Generate Deterrence?* DIW Berlin Discussion Paper No. 1523. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2695314

Coate, M. B. (2014). A Meta-Study of Merger Retrospectives in the United States. Available at SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2333815

Competition Commission (2011). Understanding Past Market Investigation Remedies. Store Cards. CC report.

Competition Commission of Mauritius (2011). Evaluation of CCM Case: IBL Consumer Goods Sales Contracts with Retail Stores. CCM Report. http://www.ccm.mu/English/Documents/Advice/INV001-EvaluationReport-Non-Confidential.pdf

Competition & Market Authority (2015). Evaluation of the OFT's decision in 2011 on abuse of a dominant position by Reckitt Benckiser Healthcare (UK) Limited and Reckitt Benckiser Group. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/470449/Evaluation_of_OFT_2011_Reckitt_Benckiser_decision.pdf

Competition & Market Authority (2015). Understanding Past Merger Remedies: Report on case study research. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/448223/Understanding_past_merger_remedies.pdf

Connor, J. M. (1997). The Global Lysine Price-Fixing Conspiracy of 1992–1995. *Review of Agricultural Economics*, 19(2), 412-427. http://www.jstor.org/stable/1349749?seq=1#page_scan_tab_contents

Connor, J. M. (2001). "Our Customers Are Our Enemies": The Lysine Cartel of 1992–1995. *Review of Industrial Organization*, 18(1), 5-21. http://link.springer.com/article/10.1023/A:1026513927396#

Connor, J. M. (2006). The Great Global Vitamins Cartels of 1989-1999. Available at SSRN. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=885968

Connor, J. M. (2007). Price-fixing Overcharges: Legal and Economic Evidence, Chapter 4, in J. B. Kirkwood (Ed.), *Research in Law and Economics*, 22, 59-153. http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1016/S0193-5895%2806%2922004-9

Connor, J. M. (2014). Price-Fixing Overcharges: Revised 3rd Edition. Available at SSRN. http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2400780

Connor, J. M., & Bolotova, Y. (2006). Cartel Overcharges: Survey and Meta-Analysis. *International Journal of Industrial Organization*, 24(6), 1109-1137. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718706000439

Connor, J. M., & Lande, R. H. (2005). How High Do Cartels Raise Prices? Implications for Optimal Cartel Fines. *Tulane Law Review*, 80, 513-570. http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/tulr80&div=27&id=&page=

CRA international (2007). Ex-post Merger Review: An Evaluation of Three Competition Bureau Merger Assessments. A report prepared for the Canadian Competition Bureau.

Csorba, G., Koltay, G., & Farkas, D. (2011). Seperating the Ex-Post Effects of Mergers: An Analysis of Structural Changes on the Hungarian Retail Gasoline Market. Discussion Paper MT-DP -2011/18. http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1118.pdf

Csorgo, L. & Chitale, H. (2015). Targeted Ex-post Evaluations in a Data Poor World. *New Zealand Commerce Commission*. http://www.comcom.govt.nz/the-commission/media-centre/speeches/targeted-ex-post-evaluations-in-a-data-poor-world/

Dafny, L., Duggan, M., & Ramanarayanan, S. (2012). Paying a Premium on Your Premium? Consolidation in the US Health Insurance Industry. *American Economic Review*, 102(2), 1161-85. http://www.anderson.ucla.edu/faculty/subramaniam.ramanarayanan/Papers/AER%20paper.pdf

Danzon, P. M., Epstein, A., & Nicholson, S. (2007). Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical and Biotech Industries. *Managerial and Decision Economics*, 28(4-5), 307-328. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/mde.1343/full

Darji, R., Grimbeek, S., & Muzata, G. (2011). The Impact of Antitrust Fines on Firm Valuation in South Africa: The Case of Pioneer Foods, Tiger Brands and Sasol Chemical Industries. Paper presented at the Fifth Annual Competition Law, Economics and Policy Conference, Johannesburg. http://www.compcom.co.za/wp-content/uploads/2014/09/TheimpactofantitrustfinesonfirmvaluationinSouthAfrica.pdf

Das Nair, R., Mondliwa, P., & Sylvester, A. (2014). *Assessment of the Long Steel Cartel: Rebar Overcharge Estimates.* Paper presented at the Eighth Annual Conference on Competition Law, Economics and Policy. The Competition Commission and Competition Tribunal of South Africa. 4 and 5 September 2014, Johannesburg. http://www.compcom.co.za/wp-content/uploads/2014/09/Das-NairMondliwa-and-SylvesterAssessment-of-the-long-steel-cartel-rebar-overcharge-estimates.pdf

Davies, S. (2012). A Survey of the Approaches and Methods Used to Assess the Economic Effects of a Competition Authority's Work. Swedish Competition Authority. http://www.kkv.se/globalassets/english/publications-and-decisions/a-survey-of-the-approaches-and-methods-used-to-assess-the-economic-effects-of-a-competition-authoritys-work.pdf

Davies, S., & Lyons, B. (2008). Mergers and Merger Remedies in the EU: Assessing the Consequences for Competition. Edgar Elger Publishing.

Davies, S. W., & Ormosi, P. L. (2012). A Comparative Assessment of Methodologies Used to Evaluate Competition Policy. *Journal of Competition Law and Economics*, 8(4), 769-803. http://jcle.oxfordjournals.org/content/8/4/769.short

Davis, P., & Garcés, E. (2009). Quantitative techniques for competition and antitrust analysis. Princeton University Press.

De Coninck, R. (2011). Quantifying Antitrust Damages in Civil Proceedings: A Pragmatic Approach. Paper oresented at the New Frontiers in Antitrust Conference, Paris. http://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/deconinck_at_damages.pdf

De los Santos, B., & Wildenbeest, M. R. (2014). *E-book Pricing and Restrictions verticales.* Working Paper n. 14-18. NET Institute. http://www.netinst.org/DelosSantos_14-18.pdf

De Roos, N. (2006). Examining models of collusion: The market for lysine. *International Journal of Industrial Organization*, *24*(6), 1083-1107. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718706000440

Deaton A., & Muellbauer J. (1980). *Economics and Consumer Behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. http://www.cambridge.org/us/academic/subjects/economics/microeconomics/economics-and-consumer-behavior

Delgado, J.; H. Otero and E. Pérez-Asenjo (2016). Assessment of Antitrust Agencies' Impact and Performance: An Analytical Framework. Forthcoming in the *Journal of Antitrust Enforcement*. An earlier version of the paper is available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2700751

Deloitte (2009). *Review of Mergers Decisions Under the Enterprise Act 2002.* A report prepared for the Competition Commission, Office of Fair Trading and the Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.oft.gov.uk/shared_oft/reports/Evaluating-OFTs-work/oft1073.pdf

Diepold, B., Feinberg, R. M., Round, D. K., & Tustin, J. (2008). Merger Impacts on Investor Expectations: an Event Study for Australia. *International Journal of the Economics of Business*, 15(1), 45-62. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571510701830465

Dobson, P. W., & Piga, C. A. (2013), The Impact of Mergers on Fares Structure: Evidence from European Low-Cost Airlines. *Economic Inquiry*, 51(2), 1196–1217. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1465-7295.2011.00392.x/abstract

Dranove, D., & Lindrooth, R. (2003). Hospital Consolidation and Costs: Another Look at the Evidence. *Journal of health economics*, 22(6), 983-997. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S016762960300078X

Dubé, J. P., Fox, J. T., & Su, C. L. (2012). Improving the Numerical Performance of Static and Dynamic Aggregate Discrete Choice Random Coefficients Demand Estimation. *Econometrica*, 80(5), 2231-2267. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.3982/ECTA8585/abstract

Duso, T. (2012). A Decade of Ex-post Merger Policy Evaluations: A Progress Report. In Dan Sjöblom (Ed.), *More Pros and Cons of Merger Control* (pp.125-187). Stockholm: Swedish Competition Authority. http://www.kkv.se/globalassets/english/publications-and-decisions/more-pros-and-cons-of-merger-control.pdf

Duso, T., Gugler, K., & Yurtoglu, B. (2010). Is the Event Study Methodology Useful for Merger Analysis? A Comparison of Stock Market and Accounting Data. *International Review of Law and Economics*, 30(2), 186-192. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0144818810000037

Duso, T., Gugler, K., & Yurtoglu, B. (2011). How Effective is European Merger Control? *European Economic Review*, 55(7), 980-1006. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014292111000341

Duso T., & Ormosi, P. (2015). OECD Capacity Building Workshop on the Ex-post Evaluation of Competition Authorities' Enforcement Decisions: A critical discussion. A paper prepared for the OECD.

Eckbo, B. E. (1983). Horizontal Mergers, Collusion, and Stockholder Wealth. *Journal of financial Economics*, 11(1), 241-273. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X83900132

Einav, L., & Levin, J. (2010). Empirical Industrial Organization: A Progress Report. *Journal of Economic Perspectives*, 24(2), 145-62. https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.24.2.145

Elzinga, K. G., & Hogarty, T. F. (1973). The Problem of Geographic Market Delineation in Antimerger Suits. *Antitrust Bulletin*, 18, 45–81. http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/antibull18&div=10&id=&page=

Erutlu, C. (2012). Testing Post-Cartel Pricing During Litigation. *Economic Letters*, 116(3), 339-342. http://ac.els-cdn.com/S0165176512001322/1-s2.0-S0165176512001322-main.pdf?_tid=46777b72-52d9-11e5-aa74-00000aacb35e&acdnat=1441353064_3789fbae52673ea53964b675826f78bd

European Commission, DG Competition (2005a). Green Paper – Damages Actions for Breach of the EC Antitrust Rules, SEC(2005) 1732. http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52005DC0672:EN:NOT

European Commission, DG Competition (2005b). *Merger Remedies Study*. http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/remedies_study.pdf

European Commission, DG Competition (2008). White Paper on Damages Actions for Breach of the EC Antitrust Rules, SEC(2008) 404-406. http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52008DC0165:EN:NOT

European Commission, DG Competition (2013). Evaluation in the field of State Aid. Draft Methodological Guidance Paper. http://ec.europa.eu/competition/consultations/2013_state_aid_modernisation/draft_guidance_paper_en.pdf

European Commission, DG Competition (2015). *Ex-post analysis of two mobile telecom mergers: T-Mobile/tele.ring in Austria and T-Mobile/Orange in the Netherlands.* http://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0215836enn.pdf

European Commission, DG Competition (2015). Ex-Post Economic Evaluation of Competition Policy Enforcement: A Review of the Literature. http://ec.europa.eu/competition/publications/reports/expost_evaluation_competition_policy_en.pdf

Evenett, S. J., & Meier, M. (2008). Competition Law and Europe's Open Borders: The Case of Motor Vehicle Distribution in Switzerland. Discussion paper n. 2008-19. University of St. Gallen. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1271885

Fama, E. F., Fisher, L., Jensen, M. C., & Roll, R. (1969). The Adjustment of Stock Prices to New Information. *International Economic Review*, 10(1), 1-21. http://www.jstor.org/stable/2525569

Ferrier, G. D., & Valdmanis, V. G. (2004). Do Mergers Improve Hospital Productivity? *Journal of the Operational Research Society*, 55(10), 1071-1080. http://www.palgrave-journals.com/jors/journal/v55/n10/full/2601738a.html?file=/jors/journal/v55/n10/full/2601738a.html

Focarelli, D., & Panetta, F. (2003). Are Mergers Beneficial to Consumers? Evidence From the Market for Bank Deposits. *American Economic Review*, 93(4), 1152-1172. http://www.jstor.org/stable/3132283

Frank, N., & Lademann, R. P. (2010). Economic Evidence in Private Damage Claims: What Lessons can be Learned from the German Cement Cartel Case? *Journal of European Competition Law & Practice*, 1(4): 360-366. http://jeclap.oxfordjournals.org/content/1/4/360

Friberg, R., & Romahn, A. (2014). Divestiture Requirements as a Tool for Competition Policy: A Case from the Swedish Beer Market. *International Journal of Industrial Organization*, 42, 1-18. http://pzp.hhs.se/media/7362/divestitures_resub_dec27_2013.pdf

Friederiszick, H. W., & Röller, L. H. (2010). Quantification of Harm in Damages Actions for Antitrust Infringements: Insights From German Cartel Cases. *Journal of Competition Law and Economics*, 6(3), 595-618. http://jcle.oxfordjournals.org/content/early/2010/07/29/joclec.nhq008.short

Froeb, L. M., Koyak, R. A., & Werden, G. J. (1993). What is the Effect of Bid-rigging on Prices?. *Economics Letters*, *42*(4), 419-423. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/016517659390095T

FTC (1999). A Study of the Commission's Divestiture Process. http://www.ftc.gov/sites/default/files/attachments/merger-review/divestiture.pdf

FTC (2004). The Petroleum Industry: Mergers, Structural Change, And Antitrust Enforcement. A Report of the Staff of the Federal Trade Commission Bureau of Economics. http://www.ftc.gov/reports/petroleum-industry-mergers-structural-change-antitrust-enforcement-report-staff-federal

Gayle, P. G., & Le, H. B. (2013). *Measuring Merger Cost Effects: Evidence from a Dynamic Structural Econometric Model*. Working paper, Kansas State University, Department of Economics. http://www-personal.ksu.edu/~gaylep/Manuscript_Gayle_Le_merger_Jan_8_2014.pdf

Goldberg, P. K., & Verboven, F. (2001). The Evolution of Price Dispersion in the European Car Market. *The Review of Economic Studies*, 68(4), 811-848. http://restud.oxfordjournals.org/content/68/4/811.short

Govinda, H., Khumalo, J., & Mkhawanazi, S. (2014). *On Measuring the Economic Impact: Savings to the Consumer Post Cement Cartel Burst.* Paper presented at the Eighth Competition Law, Economics and Policy Conference, Johannesburg. http://www.compcom.co.za/wp-content/uploads/2014/09/On-measuring-the-economic-impact-savings-to-the-consumer-post-cement-cartel-burst-CC-15-Year-Conference.pdf

Gowrisankaran, G., Nevo, A., & Town, R. (2015). Mergers When Prices Are Negotiated: Evidence from the Hospital Industry. *American Economic Review*, 105(1), 172-203. https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.20130223

Grigolon, L., & Verboven, F. (2014). Nested Logit or Random Coefficients Logit? A Comparison of Alternative Discrete Choice Models of Product Differentiation. *Review of Economics and Statistics*, 96(5), 916-935. http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00420

Groff, J. E., Lien, D., & Su, J. (2007). Measuring Efficiency Gains From Hospital Mergers. *Research in Healthcare Financial Management*, 11(1), 77. http://search.proquest.com/openview/b2b44f12e69c520c10dc5e7a835528ca/1?pq-origsite=gscholar

Groves, R. M., Fowler Jr, F. J., Couper, M. P., Lepkowski, J. M., Singer, E., & Tourangeau, R. (2011). *Survey Methodology* (Vol. 561). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

GSMA (2015). *Assessing the case for in-country mobile consolidation.* Report prepared for the GSMA by Frontier Economics. http://www.gsma.com/publicpolicy/wp-content/uploads/2015/05/Assessing_the_case_for_in-country_mobile_consolidation.pdf

Gugler, K., Mueller, D. C., Yurtoglu, B. B., & Zulehner, C. (2003). The Effects of Mergers: an International Comparison. *International Journal of Industrial Organization*, 21(5), 625-653. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718702001078

Gupta, S. (2001). The effect of bid rigging on prices: a study of the highway construction industry. Review of Industrial Organization, 19(4), 451-465. http://link.springer.com/article/10.1023/A:1012568509136

Haas-Wilson, D., & Vita, M. (2011). Mergers Between Competing Hospitals: Lessons From Retrospective Analyses. *International Journal of the Economics of Business*, 18(1), 1-4. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571516.2011.542947

Haas-Wilson, D., & Garmon, C. (2011). Hospital Mergers and Competitive Effects: Two Retrospective Analyses. *International Journal of the Economics of Business*, 18(1), 17-32. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571516.2011.542952

Harrington Jr., J. E. (2004) Post-Cartel Pricing During Litigation. *The Journal of Industrial Economics*, 52(4), 517-533. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.0022-1821.2004.00238.x/pdf

Harrington Jr., J. E. (2008). Detecting Cartels. In P. Buccirossi (Ed.), *Handbook of antitrust economics* (pp. 213-258). https://mitpress.mit.edu/books/handbook-antitrust-economics

Harrison, T. D. (2011). Do Mergers Really Reduce Costs? Evidence From Hospitals. *Economic inquiry*, 49(4), 1054-1069. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1465-7295.2010.00246.x/full

Hassan, M., Patro, D. K., Tuckman, H., & Wang, X. (2007). Do Mergers and Acquisitions Create Shareholder Wealth in the Pharmaceutical Industry? *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing*, 1(1), 58–78. http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/17506120710740289

Hastings, J. S. (2004). Vertical Relationships and Competition in Retail Gasoline Markets: Empirical Evidence From Contract Changes in Southern California. *American Economic Review*, 94(1), 317-328. http://www.jstor.org/stable/3592781

Hastings, J. S., & Gilbert, R. J. (2005). Market Power, Vertical Integration and the Wholesale Price of Gasoline. *The Journal of Industrial Economics*, 53(4), 469-492. http://www.jstor.org/stable/3569884

Hausman, J., Leonard, G., & Zona, J. D. (1994). Competitive Analysis with Differenciated Products. *Annales d'Economie et de Statistique*, 34, 159-180. http://www.jstor.org/stable/20075951 http://www.jstor.org/stable/20075951

Hirano, K., Imbens, G., & Ridder, G. (2003). Efficient Estimation of Average Treatment Effects Using the Estimated Propensity Score, *Econometrica*, 71(4), 1161-1189. http://scholar.harvard.edu/imbens/files/efficient_estimation_of_average_treatment_effects_using_the_estimated_propensity_score.pdf

Ho, V., & Hamilton, B. H. (2000). Hospital Mergers and Acquisitions: Does Market Consolidation Harm Patients? *Journal of Health Economics*, 19(5), 767-791. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167629600000527

Hortaçsu, A., & Syverson, C. (2007). Cementing Relationships: Vertical Integration, Foreclosure, Productivity, and Prices. *Journal of Political Economy*, 115(2), 250-301. http://www.jstor.org/stable/10.1086/514347

Hosken, D. (2011). Ex-Post Merger Review: What Is It and Why Do We Need It? Oxera Agenda, March 2011. http://www.oxera.com/Oxera/media/Oxera/downloads/Agenda/Ex-post-reviews-(Dan-Hosken)_1.pdf?ext=.pdf http://www.oxera.com/Oxera/media/Oxera/downloads/Agenda/Ex-post-reviews-(Dan-Hosken)_1.pdf?ext=.pdf

Hosken, D. S., Olson, L., & Smith, L. (2012). *Do Retail Mergers Affect Competition? Evidence From Grocery Retailing*. Working Paper 313, Federal Trade Commission, Bureau of Economics. http://ssrn.com/abstract=2192189

Hosken, D., Silvia, L., & Taylor, C. (2011). Does Concentration Matter? Measurement of Petroleum Merger Price Effects. *The American Economic Review,* 101(3), 45-50. http://www.jstor.org/stable/29783712

Houde, J. F. (2012). Spatial Differentiation and Vertical Mergers in Retail Markets for Gasoline. *The American Economic Review*, 102(5), 2147-2182. https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.102.5.2147andtitle=

Hunter, G., Leonard, G. K., & Olley, G. S. (2008). Merger Retrospective Studies: A Review. *Antitrust Magazine*, 23(1), 34-41. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1567535 http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1567535

Hurley, S. (2011). The Use of Surveys in Merger and Competition Analysis. *Journal of Competition Law and Economics*, 7(1), 45-68. http://jcle.oxfordjournals.org/content/7/1/45.short

Hüschelrath, K., & Leheyda, N. (2010). A Methodology for the Evaluation of Competition Policy. *European Competition Journal*, 6(2), 397-425. http://www.ingentaconnect.com/content/hart/ecj/2010/00000006/00000002/art00004

Hüschelrath, K., Leheyda, N., & Beschorner, P. (2010). Assessing the Effects of a Road-Surfacing Cartel in Switzerland. *Journal of Competition Law and Economics*, 6(2), 335-374. http://jcle.oxfordjournals.org/content/early/2009/10/07/joclec.nhp018.short

Hüschelrath, K., Müller, K., & Veith, T. (2013). Concrete Shoes for Competition: the Effect of the German Cement Cartel on Market Price. *Journal of Competition Law and Economics*, 9(1), 97-123. http://jcle.oxfordjournals.org/content/9/1/97.short

ICF and DIW (forthcoming). Study of the Economic Impact of Enforcement of Competition Policies on the Functioning of Energy Markets. A study for DG Competition of European Commission.

Imbens, G. M., & Wooldridge, J. M. (2008). *Recent Developments in the Econometrics of Program Evaluation.* National Bureau of Economic Research, Working Paper 14251. http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3043416/imbens_recent.pdf?sequence=2

Institute for Economic and Social Research – FEUI (2011). *Estimating the Impact of Competition in Text Message Service to Consumer Welfare.* Report prepared for the Indonesian KKPU. http://www.aseancompetition.org/files/documents/content/articles_publications/94-competition-and-welfare_1379406757.pdf

Ippolito, P. M., & Overstreet Jr, T. R. (1996). Resale Price Maintenance: An Economic Assessment of the Federal Trade Commission's Case against the Corning Glass Works. *Journal of Law and Economics*, 39(1), 285-328. http://www.jstor.org/stable/725776

Ivaldi, M., & Verboven, F. (2005a). Quantifying the Effects From Horizontal Mergers in European Competition Policy. *International Journal of Industrial Organization*, 23(9), 669-691. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718705001256

Ivaldi, M., & Verboven, F. (2005b). Quantifying the Effects from Horizontal Mergers: Comments on the Underlying Assumptions. *International Journal of Industrial Organization*, 23(9-10), 699-702. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718705001244

Jeziorski, P. (2014). Empirical Model of Dynamic Merger Enforcement – Choosing Ownership Caps in US Radio. Working Paper, Haas School of Business, UC Berkeley. http://www8.gsb.columbia.edu/media/sites/media/files/mergersCont.pdf

Jiménez, J. L., & Perdiguero J. (2012). *Mergers and Difference-in-Difference Estimator: Why Firms Do Not Increase Prices?* Working Paper 2012/05, Research Institute of Applied Economics. http://www.ub.edu/irea/working_papers/2012/201205.pdf

Kahn, C., Pennacchi, G., & Sopranzetti, B. (2005). Bank Consolidation and the Dynamics of Consumer Loan Interest Rates. *The Journal of Business*, 78(1), 99-134. http://www.jstor.org/stable/10.1086/426521

Karikari, J. A., Agbara, G., Dezhbakhsh, H., & El-osta, B. J. (2007). The Impact of Mergers in US Petroleum Industry on Wholesale Gasoline Prices. *Contemporary Economic Policy*, 25(1), 46-56. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1465-7287.2006.00027.x/full

Karikari, J. A., Brown, S. M., & Nadji, M. (2002). The Union Pacific/Southern Pacific Railroads Merger: Effect of Trackage Rights on Rates. *Journal of Regulatory Economics*, 22(3), 271-285. http://link.springer.com/article/10.1023/A:1020870111808

Kemp, R. G., Kersten, N., & Severijnen, A. M. (2012). Price Effects of Dutch Hospital Mergers: An Ex-post Assessment of Hip Surgery. *De Economist*, 160(3), 237-255. http://link.springer.com/article/10.1007/s10645-012-9189-6#

Khandker, S. R., Koolwal, G. B., & Samad, H. A. (2010). *Handbook on Impact Evaluation: Quantitative Methods and Practices*. World Bank Publications.

Khumalo, J., Mashiane, J., & Roberts, S. (2014). Harm and Overcharge in the South African Precast Concrete Products Cartel. *Journal of Competition Law and Economics*, 10(3), 621-646. http://jcle.oxfordjournals.org/content/10/3/621.short

Kim, E. H., & Singal, V. (1993). Mergers and Market Power: Evidence from the Airline Industry. *The American Economic Review*, 83(3), 549-569. http://www.jstor.org/stable/2117533

Knittel, C. R., & Metaxoglou, K. (2014). Estimation of Random-Coefficient Demand Models: Two Empiricists' Perspective. *Review of Economics and Statistics*, 96(1), 34-59. http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00394

Koetter, M. (2005). *Evaluating the German Bank Merger Wave*. Deutsche Bundesbank Discussion Paper, Series 2: Banking and Financial Supervision, No 12. http://core.kmi.open.ac.uk/download/pdf/6406184.pdf

Kovacic, W. E. (2001). Evaluating Antitrust Experiments: Using Ex-post Assessments of Government Enforcement Decisions to Inform Competition Policy. *George Mason Law Review*, 9(3), 843. http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/gmlr9anddiv=37andid=andpage

Kovacic, W. E. (2006). Using Ex-post Evaluations to Improve the Performance of Competition Policy Authorities. *Journal of Corporation Law*, 31, 503-547. http://scholarship.law.gwu.edu/faculty_publications/624/

Krishnan, R. (2001). Market Restructuring and Pricing in the Hospital Industry. *Journal of Health Economics*, 20(2), 213-237. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S016762960000076X

Krishnan, R. A., & Krishnan, H. (2003). Effects of Hospital Mergers and Acquisitions on Prices. *Journal of Business Research*, 56(8), 647-656. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296301003095

Krishnan, R. A., Joshi, S., & Krishnan, H. (2004). The Influence of Mergers on Firms' Product-Mix Strategies. *Strategic Management Journal*, 25(6), 587-611. http://www.researchgate.net/profile/Hema_Krishnan/publication/246850587_The_influence_of_mergers_on_firms'_product-mix_strategies/links/02e7e5366390e5810a000000.pdf

Kwoka Jr, J. E. (2013). Does Merger Control Work? A Retrospective on US Enforcement Actions and Merger Outcomes. *Antitrust Law Journal*, 78(3), 619-650. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1954849

Kwoka Jr, J. E. (2015). Mergers, Merger Control, and Remedies: A Retrospective Analysis of U.S. Policy. Cambridge, MA: The MIT Press.

Kwoka Jr, J. E., & Gu, C. (2013). Predicting Merger Outcomes: How Accurate are Event Studies, Market Structure Determinants and Agency Decisions. Forthcoming, *Journal of Law & Economics*, 58. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2376373

Kwoka Jr, J. E., & Pollitt, M. (2010). Do Mergers Improve Efficiency? Evidence From Restructuring the US Electric Power Sector. *International Journal of Industrial Organization*, 28(6), 645-656. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718710000330

Lafontaine, F., & Slade, M. (2007). Vertical Integration and Firm Boundaries: the Evidence. *Journal of Economic Literature*, 45(3), 629-685. http://www.jstor.org/stable/27646842

Lafontaine, F., & Slade, M. (2008). Exclusive Contracts and Restrictions verticales: Empirical Evidence and Public Policy. In P. Buccirossi (Ed.), *Handbook of Antitrust Economics* (pp. 391-414). Cambridge, MA: The MIT Press. http://mitpress.mit.edu/books/handbook-antitrust-economics

Laitenberger, U., & Smuda, F. (2013). *Estimating Consumer Damages in Cartel Cases.* ZEW-Centre for European Economic Research Discussion Paper, 13-069.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2333598

Lanzillotti, R. F. (1996). The Great School Milk Conspiracies of the 1980s. *Review of Industrial Organization*, 11(4), 413-458.
http://link.springer.com/article/10.1007/BF00157772

Lee, I. K. (1999). Non-cooperative tacit collusion, complementary bidding and incumbency premium. *Review of Industrial Organization*, *15*(2), 115-134.
http://link.springer.com/article/10.1023/A:1007705126893

Leheyda, N., Beschorner, P., & Hüschelrath, K. (2011). *Ex-Post Assessment of Merger Effects: The Case of Pfizer and Pharmacia, 2003.* ZEW-Centre for European Economic Research Discussion Paper 11-035.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1852389

Lundmark, R., & Wårell, L. (2008). Horizontal Mergers in the Iron Ore Industry – An Application of PCAIDS. *Resources Policy*, 33(3), 129-141.
http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301420708000275

MacKinlay, A. C. (1997). Event Studies in Economics and Finance. *Journal of economic literature*, 35(1), 13-39.
http://www.jstor.org/stable/2729691

Majumdar, S. K., Moussawi, R., & Yaylacicegi, U. (2010). Is the Efficiency Doctrine Valid? An Evaluation of US local Exchange Telecommunications Company Mergers. *Info*, 12(5), 23-41.
http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/14636691011071149

Marcos, F. (2015). Damages Claims in the Spanish Sugar Cartel. *Journal of Antitrust Enforcement*, 3(1), 205-225.
http://antitrust.oxfordjournals.org/content/early/2015/02/25/jaenfo.jnv002.abstract

Mazzeo, M., Seim, K., & Varela, M. (2014). The Welfare Consequences of Mergers with Endogenous Product Choice. Mimeo.
http://www.ftc.gov/system/files/documents/public_events/204241/mazzeoseimvarela.pdf

McAfee, R. P., & Williams, M. A. (1988). Can Event Studies Detect Anticompetitive Mergers? *Economics Letters*, 28(2), 199-203.
http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165176588901140

McCabe, M. J. (2002). Journal Pricing and Mergers: A Portfolio Approach. *American Economic Review*, 92(1), 259-269.
http://www.jstor.org/stable/3083331

McCrary, J., & Rubinfeld, D. L. (2014). Measuring Benchmark Damages in Antitrust Litigation. *Journal of Econometric Methods*, 3(1), 63-74.
http://www.degruyter.com/view/j/jem.2014.3.issue-1/jem-2013-0006/jem-2013-0006.xml

Mellenbergh, G. J. (2008). Surveys. In H. J. Adèr & G. J. Mellenbergh (Eds.), *Advising on Research Methods: A Consultant's Companion* (pp. 183–209). Huizen, The Netherlands: Johannes van Kessel Publishing.

Mncube, L. (2014). The South African Wheat Flour Cartel: Overcharges at the Mill. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 14(4), 487-509.
http://link.springer.com/article/10.1007/s10842-013-0172-y

Møllgaard, P. (2006). *Assessment of Damages in the District Heating Pipe Cartel*. Working Paper 10-2006), Copenhagen Business School, Department of Economics.
http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/7553/wp10-2006.pdf?sequence=1

Montorial-Garriga, J. (2008). *Bank Mergers and Lending Relationships*. Working Paper Series 934, European Central Bank.
https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp934.pdf?b8739e3f2950532acf657e9b38c2caf1

Morrison, S. A. (1996). Airline Mergers: A Longer View. *Journal of Transport Economics and Policy*, 30(3), 237-250.
http://www.jstor.org/stable/20053705

Mueller, D.C. (1980). The Determinants and Effects of Mergers: An International Comparison. Cambridge, MA: Oelgeschlager, Gunn & Hain.

Mutter, R. L., Romano, P. S., & Wong, H. S. (2011). The effects of US Hospital Consolidations on Hospital Quality. *International Journal of the Economics of Business*, 18(1), 109-126.
http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571516.2011.542961

Neven, D. J. (2006). Competition economics and antitrust in Europe. *Economic Policy*, 21(48), 742-791.
http://economicpolicy.oxfordjournals.org/content/21/48/742.abstract

Neven, D., & Zenger, H. (2008). Ex-post Evaluation of Enforcement: a Principal-Agent Perspective. *De Economist*, 156(4), 477-490.
http://link.springer.com/article/10.1007/s10645-008-9105-2#

Nevo, A. (2000). Mergers with Differentiated Products: The Case of the Ready-to-eat Cereal Industry. *The RAND Journal of Economics*, 31(3), 395-421.
http://www.jstor.org/stable/2600994

Nevo, A. (2001). Measuring Market Power in the Ready-to-eat Cereal Industry. *Econometrica*, 69(2), 307-342.
http://www.jstor.org/stable/25703500

Newmark, C. M. (1988). Does Horizontal Price Fixing Raise Price? A Look at the Bakers of Washington Case. *Journal of Law and Economics*, 31(2), 469-484.
http://www.jstor.org/stable/725340

Nilsson, A., & Strand, N. (2005). On Simulation and Reality: a Swedish Example. In P.A.G. van Bergeijk and E. Kloosterhuis (Eds.), *Modelling European Mergers: Theory, Competition Policy and Case Studies* (pp. 184-189). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.

Notaro, G. (2014). Methods for Quantifying Antitrust Damages: The Pasta Cartel in Italy. *Journal of Competition Law and Economics*, 10(1), 87-106.
http://jcle.oxfordjournals.org/content/10/1/87.short

Nurski, L., & Verboven, F. (2014). Incumbency Advantages, Distribution Networks and Exclusivity—Evidence from the European Car Markets. *International Journal of Industrial Organization*, *34*, 75-79.
http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718714000265

OECD (2005). Evaluation of the Actions and Resources of Competition Authorities.
http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/35910995.pdf

OECD (2011a). Impact Evaluation of Merger Decisions
http://www.oecd.org/daf/competition/Impactevaluationofmergerdecisions2011.pdf

OECD (2011b). Quantification of Harm to Competition by National Courts and Competition Agencies.
http://www.oecd.org/daf/competition/QuantificationofHarmtoCompetition2011.pdf

OECD (2013). Evaluation of Competition Enforcement and Advocacy Activities: the Results of an OECD Survey.
http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP2(2012)7/FINALanddocLanguage=En

OFT (2008). *An Evaluation of the Impact Upon Productivity of Ending Resale Price Maintenance on Books*. Report prepared by the Centre for Competition Policy at University of East Anglia. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.oft.gov.uk/shared_oft/economic_research/oft981.pdf

OFT (2010). Evaluation of the impact of the OFT's investigation into bid rigging in the construction industry. A report by Europe Economics. http://www.europe-economics.com/publications/bidrig.pdf

OFT (2011). Evaluating the Impact of the OFT's 2001 Abus de position dominante Case Against Napp Pharmaceuticals. A report prepared by the Office of Fair Trading. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.oft.gov.uk/shared_oft/ca-and-cartels/OFT1332.pdf

OFT (2014). Shell – Rontec. An evaluation of the OFT's conditional clearance of the merger. A report prepared by the Office of Fair Trading.

OFT and CC (2005). *Ex-post evaluation of mergers*. A report prepared by PricewaterhouseCoopers LLP.

Ohashi, H., & Toyama, Y. (2013). Effects of Domestic Merger on Exports: The Case Study of the 1998 Korean Automobiles, mimeo. http://webmeets.com/files/papers/EARIE/2014/466/20140114_fullversion.pdf

Ormosi P. Mariuzzo, F., & Havell, R. (2015). *Retrospective Study on EU Mergers and Merger Control*. A study for DG Competition of European Commission. http://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0115715enn.pdf

Ornaghi, C. (2009). Mergers and Innovation in Big Pharma. *International Journal of Industrial Organization*, 27(1), 70-79. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718708000635

Oxera (2009). Quantifying Antitrust Damages: Towards Non-Binding Guidance for Courts. Study prepared for the European Commission. http://www.oxera.com/Latest-Thinking/Publications/Reports/2010/Quantifying-antitrust-damages-Towards-non-binding.aspx

Oxera (2015). Margins of Error? Prices vs Margins in Cartel Overcharge Estimation. Oxera Agenda September 10, 2015. http://www.oxera.com/Latest-Thinking/Agenda/2015/Margins-of-error-Cartel-overcharge-estimation.aspx

Pautler, P. A. (2003). *Evidence on Mergers and Acquisitions*. Working Paper n. 243. Federal Trade Commission. http://www.ftc.gov/reports/evidence-mergers-acquisitions

Pearl, J. (2009). *Causality: Models, Reasoning and Inference* (2nd Ed.). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Peristiani, S. (1997). Do Mergers Improve the X-Efficiency and Scale Efficiency of US Banks? Evidence from the 1980s. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29(3), 326-337. http://www.jstor.org/stable/2953697

Pesendorfer, M. (2000). A study of collusion in first-price auctions. *The Review of Economic Studies*, *67*(3), 381-411. http://restud.oxfordjournals.org/content/67/3/381.short

Peters, C. (2006). Evaluating the Performance of Merger Simulation: Evidence from the US Airline Industry. *Journal of Law and Economics*, 49(2), 627-649. http://www.jstor.org/stable/10.1086/505369

Pinkse, J., & Slade, M. E. (2004). Mergers, Brand Competition, and the Price of a Pint. *European Economic Review*, 48(3), 617-643. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014292102003288

Porter, R. H., & Zona, J. D. (1999). Ohio School Milk Markets: An Analysis of Bidding. *The Rand Journal of Economics*, 263-288. http://www.jstor.org/stable/2556080?seq=1#page_scan_tab_contents

Prager, R. A. (1992). The Effects of Horizontal Mergers on Competition: The Case of the Northern Securities Company. *The RAND Journal of Economics*, 23(1), 123-133. http://www.jstor.org/stable/2555436

Prager, R. A., & Hannan, T. H. (1998). Do Substantial Horizontal Mergers Generate Significant Price Effects? Evidence from the Banking Industry. *The Journal of Industrial Economics*, 46(4), 433-452. http://www.jstor.org/stable/117498

Ravenscraft, D. J., & Scherer, F. M. (1987). *Mergers, Sell-offs, and Economic Efficiency*. Washington, DC: Brookings Institution Press.

Reiss, P. C., & Wolak, F. A. (2007). Structural Econometric Modeling: Rationales and Examples from Industrial Organization. In J. J. Heckman and E. E. Leamer (Eds.), *Handbook of econometrics*, 6, Part A, Chapter 64, 4277-4415. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1573441207060643

Romano, P. S., & Balan, D. J. (2011). A Retrospective Analysis of the Clinical Quality Effects of the Acquisition of Highland Park Hospital by Evanston Northwestern Healthcare. *International Journal of the Economics of Business*, 18(1), 45-64. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571516.2011.542955

Rosenbaum, P. R., & Rubin, D. B. (1983). The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects. *Biometrika*, 70(1), 41-55. http://biomet.oxfordjournals.org/content/70/1/41.short

Ross, D., & Field, K. (2007). South African Road Surfacing Policy, International Oil Price Changes, and the Shadow Pricing of Costs and Benefits. South African Bitumen Association.

RTR-GmbH - Austrian Regulatory Authority for Broadcasting and Telecommunications (2016*). Ex-post analysis of the merger between H3G Austria and Orange Austria.* https://www.rtr.at/en/inf/Analysis_merger_H3G_Orange/Ex_post_analysis_merger_H3G_Orange_RTR.pdf

Rubinfeld, D.L. (2012) Antitrust Damages. In E. Elhauge (Ed.), *Research Handbook on the Economics of Antitrust Law*, Edward Elgar, Northampton, MA.

Sabbatini, P. (2008). Assessing the Impact of Antitrust Intervention by the Italian Competition Authority. *De Economist*, 156(4), 491-505. http://link.springer.com/article/10.1007/s10645-008-9106-1#

Saltzman, H., Levy, R., & Hilke, J. C. (1999). Transformation and Continuity: The US Carbonated Soft Drink Bottling Industry and Antitrust Policy Since 1980. Bureau of Economics Staff Report, Federal Trade Commission. http://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/reports/transformation-and-continuity-u.s.carbonated-soft-drink-bottling-industry-and-antitrust-policy-1980/softdrink.pdf

Schumann, L., Rogers, R. P., & Reitzes, J. D. (1992). *Case Studies of the Price Effects of Horizontal Mergers*. Bureau of Economics, Federal Trade Commission. https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/reports/case-studies-price-effects-horizontal-mergers/232213.pdf

Silvia, L., & Taylor, C. T. (2013). Petroleum Mergers and Competition in the Northeast United States. *International Journal of the Economics of Business*, 20(1), 97-124. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571516.2012.715275

Simpson, J. D., & Hosken, D. (1998). *Are Retailing Mergers Anticompetitive? An Event Study Analysis*. Working Paper n. 216. Federal Trade Commission. http://www.ftc.gov/reports/are-retailing-mergers-anticompetitive-event-study-analysis

Simpson, J. D., & Taylor, C. T. (2005). Michigan Gasoline Pricing and the Marathon-Ashland and Ultramar Diamond Shamrock Transaction. Bureau of Economics, Federal Trade Commission. http://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/reports/michigan-gasoline-pricing-and-marathon-ashland-and-ultramar-diamond-shamrock-transaction/wp278_0.pdf

Skrainka, B. S. (2012). The Geography of Grocery Demand in the UK: An Evaluation of the 2003 Morrisons-Safeway Merger, mimeo, University of Chicago. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2061845

Slade, M. E. (1998). Beer and the Tie: Did Divestiture of Brewer-owned Public Houses Lead to Higher Beer Prices? *The Economic Journal*, 108(448), 565-602. http://www.jstor.org/stable/2565783

Slade, M. E. (2004). Market Power and Joint Dominance in U.K. Brewing. *The Journal of Industrial Economics*, 70(1), 133-163 http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.0022-1821.2004.00219.x/abstract

Slade, M.E. (2009) Merger Simulations of Unilateral Effects: What Can We Learn from the UK Brewing Industry? In B. Lyons (Ed.), *Cases in European Competition Policy: The Economic Analysis*, Cambridge University Press.

Smuda, F. (2013). Cartel Overcharges and the Deterrent Effect of EU Competition Law. *Journal of Competition Law and Economics*, 10(1), 63-86. http://jcle.oxfordjournals.org/content/early/2013/05/28/joclec.nht012.short

Spang, H. R., Arnould, R. J., & Bazzoli, G. J. (2009). The Effect of Non-Rural Hospital Mergers and Acquisitions: An Examination of Cost and Price Outcomes. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 49(2), 323-342. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1062976907000221

Spang, H. R., Bazzoli, G. J., & Arnould, R. J. (2001). Hospital Mergers and Savings for Consumers: Exploring New Evidence. *Health Affairs*, 20(4), 150-158. http://content.healthaffairs.org/content/20/4/150.short

Stillman, R. (1983). Examining Antitrust Policy Towards Horizontal Mergers. *Journal of Financial Economics*, 11(1), 225-240. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X83900120

Sung, N., & Gort, M. (2006). Mergers, Capital Gains, and Productivity: Evidence from US Telecommunications Mergers. *Contemporary Economic Policy*, 24(3), 382-394. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1093/cep/byj032/full?url_ver=Z39.88-2004andrft_val_fmt=info%3Aofi%2Ffmt%3Akev%3Amtx%3Abookandrft.genre=bookandrft.btitle=Local%20Telephone%20Competition%3A%20Status%20as%20of%20December%2031%2C%202001andrft.date=2002-07andrfr_id=info%3Asid%2Fwiley.com%3AOnlineLibrary

Taylor, C. T., & Hosken, D. S. (2007). The Economic Effects of the Marathon-Ashland Joint Venture: The Importance of Industry Supply Shocks and Vertical Market Structure. *The Journal of Industrial Economics*, 55(3), 419-451. http://www.jstor.org/stable/4622393

Tenn, S. (2011). The Price Effects of Hospital Mergers: a Case Study of the Sutter–Summit Transaction. *International Journal of the Economics of Business*, 18(1), 65-82. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571516.2011.542956

Tenn, S., & Yun, J. M. (2011). The Success of Divestitures in Merger Enforcement: Evidence from the JandJ–Pfizer Transaction. *International Journal of Industrial Organization*, 29(2), 273-282. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718710000986

Thompson, A. (2011). The Effect of Hospital Mergers on Inpatient Prices: a Case Study of the New Hanover–Cape Fear Transaction. *International Journal of the Economics of Business*, 18(1), 91-101. http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571516.2011.542958

Train, K. E. (2009). *Discrete Choice Methods with Simulation*. Cambridge University Press. Cambridge, UK.

Van Dijk, T., & Verboven, F. (2008). Quantification of Damages. In *3 Issues in Competition Law and Policy 2331* (ABA Section of Antitrust Law 2008), Chapter 93.

Verboven, F., & Van Dijk, T. (2009). Cartel Damages Claims and the Passing-on Defense. *The Journal of Industrial Economics*, 57(3), 457-491. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6451.2009.00390.x/abstract

Villas-Boas, S. B. (2007). Using Retail Data for Upstream Merger Analysis. *Journal of Competition Law and Economics*, 3(4), 689-715. http://jcle.oxfordjournals.org/content/3/4/689.short

Vita, M. G., (2000). Regulatory Restrictions on Vertical Integration and Control: The Competitive Impact of Gasoline Divorcement Policies. *The Journal of Regulatory Economics*, 18(3), 217-33. http://link.springer.com/journal/11149/18/3/page/1

Vita, M. G., & Sacher, S. (2001). The Competitive Effects of Not-For-Profit Hospital Mergers: a Case Study. *The Journal of Industrial Economics*, 49(1), 63-84. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-6451.00138/full

Weinberg, M. (2008). The Price Effects of Horizontal Mergers. *Journal of Competition Law and Economics*, 4(2), 433-447. http://jcle.oxfordjournals.org/content/4/2/433.short

Weinberg, M. C. (2011). More Evidence on the Performance of Merger Simulations. *The American Economic Review*, 101(3), 51-55. http://www.jstor.org/stable/29783713

Weinberg, M. C., & Hosken, D. (2013). Evidence on the Accuracy of Merger Simulations. *Review of Economics and Statistics*, 95(5), 1584-1600. http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00347

Werden, G. J. (2008). Assessing the Effects of Antitrust Enforcement in the United States. *De Economist*, 156(4), 433-451. http://link.springer.com/article/10.1007/s10645-008-9103-4#

Werden, G. J. (2015). Inconvenient Truths on Merger Retrospective Studies. Forthcoming, *Journal of Antitrust Enforcement* http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2287856

Werden, G. J., & Froeb, L. M. (1994). The Effects of Mergers in Differentiated Products Industries: Logit Demand and Merger Policy. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 10(2), 407-426. http://www.jstor.org/stable/764974

Werden, G. J., Joskow, A. S., & Johnson, R. L. (1991). The Effects of Mergers on Price and Output: Two Case Studies From the Airline Industry. *Managerial and Decision Economics*, 12(5), 341-352. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/mde.4090120502/abstract

White, H. (2006). Time-Series Estimation of the Effects of Natural Experiments. *Journal of Econometrics*, 135(1), 527-566. http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304407605001636#

White, H., Marshall, R., & Kennedy, P. (2006). *The Measurement of Economic Damages in Antitrust Civil Litigation*. ABA Antitrust Section Economic Committee Newsletter.

Winston, C., Maheshri, V., & Dennis, S. M. (2011). Long-Run Effects of Mergers: The Case of US Western Railroads. *Journal of Law & Economics*, 54(2), 275-304. http://www.jstor.org/stable/10.1086/655164

Wooldridge, J. (2010). Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data (2nd Ed). Cambridge, MA: MIT Press.

www.oecd.org/daf/competition

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Division de la Concurrence
2, rue André Pascal
75016 Paris France
Tél. : +33 1 45 24 82 00
Courriel : dafcomp.contact@oecd.org