

**Non classifié**

**COM/DAFFE/CLP/TD(99)14/FINAL**



Organisation de Coopération et de Développement Economiques  
Organisation for Economic Co-operation and Development

**OLIS : 29-Oct-1999**  
**Dist. : 04-Nov-1999**

PARIS

**DIRECTION DES AFFAIRES FINANCIERES, FISCALES ET DES ENTREPRISES**  
**DIRECTION DES ECHANGES**

**Or. Ang.**

**COM/DAFFE/CLP/TD(99)14/FINAL**  
**Non classifié**

**Groupe conjoint sur les échanges et la concurrence**

**CONTROLE DES FUSIONS ET ACCES AU MARCHE**

**83665**

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine  
Complete document available on OLIS in its original format

**Or. Ang.**

Ce document fait partie du programme de travail de l'OCDE sur les échanges et la concurrence. Il est déclassifié sous la responsabilité du Secrétaire général.

Ce document est disponible en anglais sur les sites WEB suivants :

<http://www.oecd.org/daf/clp>

<http://www.oecd.org/ech>

Les demandes de reproduction ou de traduction doivent être adressées à :

M. le Chef du Service des Publications

OCDE

2 rue André Pascal

75775 Paris Cedex 16 - France

ou par email à :

[laurence.gerrer@oecd.org](mailto:laurence.gerrer@oecd.org) ou [luc.garcia@oecd.org](mailto:luc.garcia@oecd.org)

ou par fax : (33 1) 45 24 13 91

## CONTRÔLE DES FUSIONS ET ACCES AU MARCHÉ

### **Catégories de fusions et différents objectifs de contrôle des fusions poursuivis par les autorités de concurrence**

Dans un premier temps, il est bon d'établir une distinction entre les fusions verticales, horizontales et conglomerales :

- Les fusions horizontales regroupent des entreprises qui produisent des succédanés réels ou potentiels ;
- Les fusions verticales regroupent des entreprises qui produisent ou peuvent produire l'une pour l'autre, en ce sens qu'elles fournissent des biens ou des services à différents points de la chaîne allant des matières premières aux produits intermédiaires, puis aux produits finis qui sont distribués au consommateur final ;
- Les fusions conglomerales regroupent des entreprises qui opèrent dans des secteurs d'activité différents.

Les questions d'accès au marché et de concurrence soulevées par les fusions conglomerales ne sont pas fondamentalement différents, encore que souvent plus ténus, que ceux qui résultent des fusions verticales et horizontales. Toutefois, notamment dans les économies caractérisées par un degré de concentration élevé et par une multiplicité de conglomerats, deux effets particuliers à une fusion conglomerale peuvent susciter des préoccupations. Premièrement, étant donné les difficultés supplémentaires que rencontrent les autorités de concurrence pour prouver que des prix d'éviction sont pratiqués par des entreprises produisant des produits multiples à la différence des entreprises fabriquant un produit unique, les fusions conglomerales pourraient faciliter le recours à une telle stratégie en matière de prix. Deuxièmement, lorsque la fréquence des entreprises regroupées en conglomerat est suffisamment élevée, les entreprises les plus rentables peuvent avoir tendance à éviter de pratiquer des prix bas de peur de faire l'objet de représailles sur les marchés où elles sont moins rentables. Malgré ces problèmes potentiels, les fusions conglomerales sont en fait rarement anticoncurrentielles et le débat ne sera pas centré sur elles.

La plupart des pays appliquent un des deux critères de base qui existent pour le contrôle des fusions. L'un interdit ou soumet à conditions les fusions qui « créent ou renforcent une position dominante » alors que l'autre sanctionne celles qui « diminuent sensiblement la concurrence ». Du point de vue des effets économiques, il existe peu de différences de substance entre les deux critères, dans la mesure où la « domination » est définie comme le pouvoir d'augmenter les prix et de les maintenir à des niveaux supra-concurrentiels et est étendue afin d'inclure la domination collective ou conjointe. Du point de vue juridique, les deux critères pourraient conduire à des décisions différentes dans un cas de fusion donné, mais des jurisprudences récentes semblent devoir réduire cette possibilité.<sup>1</sup>

Il convient aussi de signaler que deux grandes considérations président au contrôle des effets économiques des fusions. La première cherche à éviter les fusions qui réduisent le surplus des consommateurs nationaux (considérations de surplus du consommateur), tandis que la deuxième vise à éviter les fusions qui réduisent la somme du surplus des consommateurs nationaux et du surplus des producteurs nationaux (considérations de surplus global)<sup>2</sup>. Aucune des deux considérations ne conduirait à conclure qu'une fusion est « anticoncurrentielle » et donc à l'empêcher sauf si la fusion porte ou risque de porter atteinte aux consommateurs du marché national. Cette atteinte, qui prend généralement la forme d'une hausse des prix ou d'une baisse de la production, peut résulter de ce que la fusion ferme toute

possibilité de concurrence ou réduit gravement la concurrence effective ou potentielle, ou encore facilite la substitution de la coopération à la place de la concurrence. Quelle que soit l'origine du préjudice, on peut estimer que des fusions anticoncurrentielles sont des combinaisons qui tendront soit à faire monter les prix (considérations de surplus du consommateur), soit à faire monter les prix sans procurer de gains d'efficience compensatoires suffisants (considérations de surplus global).

Dans certains pays, des considérations d'intérêt public interviennent dans le contrôle des fusions, soit initialement, soit à un niveau plus avancé de décision ; en ce cas, l'on ne se limite pas à tenir compte des seuls effets sur la concurrence dans les marchés directement touchés. Ces pays peuvent autoriser une fusion anticoncurrentielle parce qu'elle a des effets favorables sur l'emploi régional, les performances à l'exportation ou à l'importation, ou en raison d'externalités positives (y compris des effets sur la culture) allant au-delà des marchés directement concernés. Même si des considérations d'intérêt public accordent un poids prépondérant aux aspects relatifs à la concurrence à l'état pur, il semble exister un risque réel que ces considérations orientent les décisions dans des directions qui ne sont ni économiquement efficaces, ni neutres du point de vue de l'accès au marché.

### **Effets de la libéralisation des échanges sur le contrôle des fusions**

Il existe deux moyens principaux par lesquels la libéralisation des échanges a influé sur le contrôle des fusions. Le premier est que les marchés géographiques se sont à mesure que les entreprises nationales faisaient face à une concurrence accrue d'entreprises opérant sur plusieurs pays. Cela a apparemment incité des entreprises à fusionner pour mieux résister à la concurrence étrangère et peut-être même développer leurs opérations sur les marchés étrangers. C'est précisément en raison de l'amplification de la concurrence internationale que les autorités de concurrence ont plus de probabilité d'approuver ces fusions que cela n'aurait été le cas en l'absence de libéralisation des échanges. Une autre répercussion de la libéralisation des échanges a été l'accroissement des fusions transfrontières, c'est-à-dire des fusions réunissant des entreprises exerçant leurs activités sur les marchés de plus d'un pays.<sup>3</sup> Ces fusions tendent à être contrôlées par plusieurs autorités de concurrence, ce qui peut ouvrir la possibilité que des décisions divergentes soient prises.

La raison la plus manifeste pour laquelle le contrôle des fusions peut donner lieu à des décisions divergentes est que les autorités de concurrence s'intéressent exclusivement aux effets concurrentiels pour les consommateurs et les producteurs de leur propre nation. Il peut facilement arriver que des fusions transfrontières aient des effets différents sur des marchés nationaux différents. Des décisions différentes peuvent aussi résulter de divergences de fond et de procédure dans le droit de la concurrence des pays en cause. Les conséquences de ces différences peuvent être maîtrisées, mais pas nécessairement éliminées par une coopération internationale plus étroite entre les autorités de concurrence.

On pourrait faire valoir que, quelle que soit leur cause, des décisions divergentes ne devraient pas créer de problèmes d'accès au marché, du moins tant que le contrôle des fusions s'applique de façon non discriminatoire (du point de vue de la nationalité) et transparente. Il n'en reste pas moins vrai que l'investissement direct étranger est à la fois un produit de remplacement et un complément du commerce international (l'aspect complémentaire transparaît dans la fraction importante des échanges qui interviennent entre les divisions de la même entreprise, plutôt qu'entre entreprises). Les courants d'échange pourraient donc être affectés par des décisions relatives aux fusions et, lorsque ces décisions diffèrent, le contrôle des fusions pourrait donner lieu à des problèmes d'accès au marché.

Bien que le contrôle des fusions puisse être associé à des problèmes d'accès au marché, il est également avéré que ce contrôle offre la possibilité d'améliorer l'accès au marché. C'est tout particulièrement le cas lorsque le contrôle des fusions évite des fusions verticales qui auraient pu fermer

l'accès à une matière première ou à un circuit de distribution vital. Cela peut aussi se manifester lorsque les autorités de concurrence insistent pour que les parties à une fusion transfèrent certains actifs à des parties non apparentées qui, bien entendu, incluraient normalement des parties établies dans d'autres pays. Il s'est aussi produit des cas où les autorités de concurrence ont demandé aux parties à une fusion de tout mettre en œuvre pour réduire les obstacles aux échanges. Des entreprises étrangères peuvent donc avoir des opportunités de pénétrer sur les marchés étrangers qui ne se seraient pas produites sans contrôle des fusions par l'autorité de concurrence.

Avant d'examiner plus en détail les situations dans lesquelles le contrôle des fusions peut exercer une influence sur l'accès au marché, il convient de signaler un problème important que les autorités de concurrence comme les responsables des échanges doivent prendre en considération. Lorsqu'une fusion *horizontale ou conglomerale* est véritablement anticoncurrentielle, les concurrents effectifs et potentiels des parties à la fusion, qu'ils soient locaux ou étrangers, tendent habituellement à y gagner en termes de prix et de bénéfices plus élevés. On peut difficilement escompter qu'une coopération s'instaure pour fournir aux autorités de la concurrence des informations utiles et susceptibles de permettre de bloquer une fusion du secteur. A l'inverse, lorsqu'une fusion tend à créer un concurrent plus réel et plus efficace, on peut s'attendre à ce que les entreprises rivales avancent auprès des autorités de la concurrence toutes sortes de raisons pour lesquelles il conviendrait de la bloquer. Il s'ensuit que ni les autorités de concurrence, ni les responsables des échanges ne devraient être influencés par des plaintes non fondées qu'émettrait un concurrent national ou étranger au sujet d'un projet de fusion horizontale ou conglomerale. Les choses sont un peu différentes en cas de fusion verticale. Il peut se produire qu'une fusion de cet ordre soit anticoncurrentielle précisément parce qu'elle impose certaines limites aux concurrents existants ou potentiels, car ils perdent l'accès à un fournisseur ou à un distributeur de facteurs de production indépendant. Dans ce cas, les concurrents seraient fondés à porter plainte contre une telle catégorie de fusion. Malheureusement, ils seraient aussi incités, bien que cette incitation soit moins crédible, à s'opposer à une fusion verticale qui soit favorable aux intérêts des consommateurs en améliorant l'efficacité conjointe des parties à la fusion. (Pour un examen plus détaillé des fusions verticales, on se reportera à l'annexe.)

### **Cas où le contrôle des fusions peut être associé à des problèmes d'accès au marché**

#### ***1. Cas dans lesquels des fusions auraient des effets favorables sur l'accès au marché, mais sont empêchées en raison de leurs effets anticoncurrentiels***

Une firme étrangère peut trouver qu'une fusion est le moyen le plus rapide, le moins onéreux et le moins risqué d'acquérir ou d'accroître une part de marché sur un nouveau marché ou sur un marché existant. Il peut arriver que l'exportation vers ce marché soit rendue difficile par la présence de certains obstacles tarifaires ou non tarifaires ou par diverses réglementations nationales. En outre, un investissement pour entrer sur le marché peut se révéler significativement moins intéressant qu'une acquisition qui inclue l'obtention d'une marque appréciée localement. Bien que, dans une telle situation, la fusion puisse faciliter l'accès au marché, il est aussi possible qu'une telle fusion soit à la fois anticoncurrentielle et interdite par les autorités de la concurrence.<sup>4</sup> Il est vrai qu'une telle interdiction réduirait l'accès au marché d'au moins une firme. Cependant, elle ne devrait pas créer de problèmes d'accès au marché pour les responsables des échanges sous réserve que le contrôle de la fusion soit effectué de façon à ne pas créer de discrimination à l'encontre des entreprises étrangères. Toutefois, comme le Groupe conjoint l'a indiqué dans le COM/DAFFE/CLP/TD(98)47/REV2/CORR, les responsables des échanges peuvent attacher plus d'importance que l'autorité de concurrence qui interdit la fusion à la possibilité pour les firmes étrangères d'assurer une concurrence qualitativement différente de celle qui peut émaner des entreprises nationales.

Avant d'en finir avec ce cas, une autre possibilité est à envisager. Une fusion qui a des effets favorables sur l'accès au marché peut être empêchée en application de critères autres que la concurrence et dont la prise en compte serait autorisée au titre de l'intérêt public lors du contrôle des fusions. On reviendra plus loin plus en détail sur les problèmes que peuvent poser les considérations d'intérêt public.

**2. *Cas dans lesquels des fusions ont des effets défavorables sur l'accès au marché mais ne sont pas anticoncurrentielles, et ne sont donc pas empêchées par les autorités de concurrence***

1. Il est difficile de concevoir des exemples réalistes de fusions ayant des effets défavorables sur l'accès au marché qui ne s'accompagneraient pas d'un relèvement sensible des obstacles à l'entrée sur le marché. De même, il est difficile de comprendre comment des obstacles à l'entrée pourraient être sensiblement relevés et une fusion ne pas être considérée comme ayant d'importants effets anticoncurrentiels. Ces remarques ne signifient pas que de tels cas de figure ne peuvent jamais se produire et les fusions verticales pourraient être le domaine le plus intéressant à étudier à cet égard (pour quelques remarques supplémentaires sur les fusions verticales, voir l'Annexe).

**3. *Cas dans lesquels des fusions sont autorisées bien qu'elles entraînent une augmentation des prix ou facilitent un comportement anticoncurrentiel, tout en nuisant à l'accès au marché***

Théoriquement, ces cas pourraient se produire sous plusieurs conditions différentes dont trois sont décrites ci-après. Avant de les examiner, il convient de signaler que, bien qu'une fusion ne puisse pas être anticoncurrentielle si les obstacles à l'entrée sur le marché sont suffisamment bas, une fusion anticoncurrentielle n'implique pas forcément un accroissement des obstacles à l'entrée ou une réduction d'une façon ou d'une autre de l'accès au marché. En outre, lorsque les obstacles à l'entrée et l'accès au marché ne sont pas touchés par une fusion anticoncurrentielle, il existe seulement deux raisons pour lesquelles une entreprise étrangère ou nationale donnée et non partie à la fusion n'augmenterait pas ses ventes. Ladite entreprise soit aurait une capacité limitée soit elle choisirait de coopérer avec d'autres grandes entreprises dans leur effort visant à accroître les prix et les bénéfices.

***a. Un pays fait officiellement ou officieusement intervenir des considérations d'intérêt public pour approuver ou empêcher une fusion pour des raisons autres que de concurrence pure***

Certains des facteurs sans rapport avec la concurrence qui peuvent être pris en considération sont les effets d'une fusion sur l'emploi, le développement régional, l'innovation, la culture ou la promotion des exportations et le remplacement des importations. Ces facteurs sont parfois pris en considération à propos d'une stratégie visant à créer des «champions» nationaux et censés pouvoir non seulement résister à la concurrence étrangère croissante, mais aussi accroître leurs parts des marchés étrangers. Le problème de la prise en compte de considérations d'intérêt public est que celles-ci peuvent servir à des fins protectionnistes ou favoriser par d'autres voies une ou plusieurs entreprises par rapport à leurs rivales. C'est particulièrement vrai si le processus de contrôle des fusions ou certaines phases de ce processus sont exécutés de manière non transparente.

Les pays qui ne font pas officiellement intervenir de considérations d'intérêt public ne sont pas *ipso facto* protégés contre le danger de voir des tendances protectionnistes influencer sur le contrôle des fusions. Certaines législations de la concurrence exigent que les autorités de concurrence tiennent particulièrement compte des effets sur les exportations et les importations lorsqu'elles évaluent les effets anticoncurrentiels possibles d'une fusion. L'objet de ces dispositions n'est pas tout à fait clair.

***b. Un pays fait intervenir des considérations de surplus global dans le contrôle des fusions et détermine qu'une fusion réduit moins le surplus des consommateurs nationaux qu'elle n'accroît le surplus des producteurs nationaux***

C'est le cas lorsqu'une fusion crée ou renforce une structure de marché oligopolistique et aboutit simultanément à une réduction des coûts unitaires. Dans certaines situations oligopolistiques, la réduction des coûts unitaires risque de dissuader de pénétrer sur le marché (et donc de réduire l'accès au marché) malgré la hausse des prix postérieure à la fusion.

Bien qu'en théorie, l'application de considérations de surplus global pourrait produire les résultats décrits, ce qu'il importe de noter ici, c'est que tous les pays ne font pas intervenir des considérations de surplus global et que ceux qui le font paraissent approuver très peu de fusions qui n'auraient pas été jugées acceptables selon le critère direct du surplus des consommateurs

***c. Les coûts et avantages d'une fusion sont inégalement répartis entre juridictions***

Il peut arriver que les avantages découlant d'une fusion soient totalement ou majoritairement concentrés dans les juridictions les plus à même d'empêcher une fusion, alors que l'inverse est exact pour la totalité ou la majorité des coûts. Tous les pays dotés d'une autorité de la concurrence ne lui donnent pouvoir que pour protéger les intérêts nationaux. D'où une difficulté potentielle chaque fois que la répartition des coûts et avantages d'une fusion est inégale selon les juridictions. On ne résout pas ce problème simplement par le fait que presque tous les pays dotés d'un droit de la concurrence revendiquent leur compétence sur les fusions qui portent atteinte à la concurrence dans leur pays. Cette compétence ne se traduit pas automatiquement par la capacité effective d'empêcher une fusion. Supposons que les consommateurs d'un pays A soient lésés par une fusion, mais que le pays A n'entre que pour une petite fraction dans le volume mondial des avoirs ou des ventes d'une entité ayant fait l'objet d'une fusion. Dans une telle situation, les responsables de la concurrence du pays A risquent d'éprouver de grandes difficultés à obtenir les informations indispensables à la détermination des effets possibles de la fusion. Par ailleurs, même si les problèmes d'information sont résolus, et ils pourraient bien l'être par un développement de la coopération internationale (y compris la mise en œuvre d'une courtoisie active) entre les autorités de la concurrence, une question plus difficile se pose au niveau des mesures compensatrices. Si l'autorité de la concurrence du pays A essaie d'empêcher une fusion hautement rentable, il pourrait simplement en résulter que les parties qui fusionnent décident de se retirer du pays A plutôt que de risquer de faire l'objet de lourdes peines. Une telle éventualité constituerait une victoire à la Pyrrhus pour l'autorité de concurrence du pays A. En effet, le pays A perdrait la présence concurrentielle de deux anciens fournisseurs et non plus seulement d'un seul.

**Questions à examiner**

Dans quelle mesure les décisions concernant le contrôle des fusions entraînent-elles des problèmes d'accès au marché, et quelles sont les principales causes de ces problèmes ?

*Dans quelle mesure les problèmes d'accès au marché justifient-ils que les pays revoient le recours aux considérations d'intérêt public dans le contrôle des fusions ? Comment les organismes chargés des échanges et de la concurrence pourraient-ils collaborer pour réduire les problèmes d'accès au marché liés à l'intervention de considérations d'intérêt public (par exemple, en limitant le contrôle des fusions aux facteurs de concurrence et/ou en assurant une plus grande transparence du contrôle des fusions ?) ?*

*Quelles mesures y aurait-il lieu et serait-il possible de prendre pour permettre aux producteurs et aux consommateurs étrangers concernés, se trouvant dans des marchés plus restreints, de mieux défendre leurs intérêts lors du contrôle des fusions (accroître le droit des particuliers à saisir l'autorité de concurrence*

*pour qu'elle examine des fusions présumées anticoncurrentielles et/ou étendre les droits des particuliers à porter plainte contre les fusions devant les tribunaux) ?*

*Dans le contrôle des fusions, les questions d'accès au marché doivent-elles l'emporter sur les questions de concurrence ? Dans l'affirmative, dans quelles conditions cela devrait-il être le cas ?*

*Quel est l'horizon temporel retenu pour les perspectives d'accès au marché et correspond-il ou non à celui qui est utilisé pour évaluer les effets anticoncurrentiels ? Une différence entre ces horizons crée-t-elle de sérieux problèmes et comment serait-il possible d'y remédier ?*

### **Annexe - Notes complémentaires concernant les fusions verticales**

Comme elles ne se traduisent pas par l'élimination d'un concurrent sur le marché, les fusions verticales risquent beaucoup moins de porter atteinte à la concurrence que les fusions horizontales. Par ailleurs, elles présentent au moins autant de probabilités de générer des gains d'efficacité. Les principaux objectifs d'efficacité des fusions verticales sont les mêmes que dans le cas des restrictions verticales, à savoir : remédier à certains dysfonctionnements du marché tels que ceux qui sont générés par une double marginalisation (à savoir que les deux entreprises occupent une position de force sur le marché) ; éviter certaines externalités négatives (telles que les problèmes de parasitisme (« free riding ») ; réduire les coûts des transactions et de la coordination ; et faire supporter les risques par la partie la mieux à même de les assumer.

Malheureusement, il existe des moyens par lesquels les fusions verticales, là encore comme les restrictions verticales, peuvent réduire la concurrence. Des effets anticoncurrentiels ont des probabilités particulières de survenir sous l'effet exercé par une fusion verticale sur l'accès des concurrents à certains facteurs de production ou circuits de distribution, c'est-à-dire des effets de fermeture du marché. Pratiquement par définition, les fusions verticales débouchent sur un certain degré de fermeture. La question de savoir si cela rend la fusion anticoncurrentielle dépend des solutions qui restent à la disposition des entreprises encore en concurrence après la fusion. Le degré de fermeture résultant d'une fusion verticale est décisif tant pour l'analyse de la concurrence que pour déterminer l'incidence d'une fusion verticale sur l'accès au marché.

S'il peut certainement se produire que des entreprises étrangères souffrent de la fermeture occasionnée par une fusion verticale, cela ne signifie pas que l'interdiction des fusions verticales favorise toujours l'accès au marché. Comme les entreprises nationales, les entreprises étrangères peuvent estimer qu'une fusion verticale est le meilleur moyen de pénétrer sur un marché. Examinons, par exemple, le cas où il faut persuader un distributeur d'engager des investissements spécifiques pour introduire sur le marché un produit d'importation. Pour diverses raisons, des restrictions verticales telles que l'exclusivité territoriale peuvent ne pas suffire pour inciter le distributeur à entreprendre les investissements nécessaires. Il peut également être vrai qu'un investissement entièrement nouveau dans la distribution prendrait trop de temps ou serait irréalisable pour d'autres raisons. La fusion verticale resterait ainsi l'instrument de choix pour développer les ventes du produit importé.



## Notes

1. Dans les juridictions dans lesquelles la domination est en général démontrée en se fondant sur des présomptions de parts de marché, l'on pourrait imaginer une fusion qui échapperait à ces présomptions mais qui n'en diminuerait pas moins la concurrence en raison de ce qui est connu comme des « effets unilatéraux ». En outre, si l'on examine le potentiel d'une fusion à renforcer la coopération anticoncurrentielle (« effets coordonnés »), la façon de démontrer la dominance collective ou conjointe pourrait s'avérer critique dans les faits. Si les tribunaux ou les autorités de la concurrence insistent sur un quelconque lien structurel pour pouvoir prouver une domination collective, un critère de domination pourrait se révéler être considérablement plus permissif qu'un critère de réduction substantielle de la concurrence. L'éventualité que des tribunaux ou des autorités de la concurrence aient cette exigence a cependant diminué en raison des développements jurisprudentiels récents. .
2. Le surplus du consommateur est un indicateur du bien-être des consommateurs qui pourrait théoriquement être calculé comme correspondant à la différence entre le montant maximum que ceux-ci seraient prêts à payer et le montant qu'ils paient effectivement pour la quantité de biens qu'ils consomment au moment considéré. Le surplus du producteur équivaut approximativement à l'écart entre les bénéfices courants et le minimum nécessaire pour garantir l'emploi du capital dans une entreprise donnée.
3. Dernièrement, le Président de la Federal Trade Commission des États-Unis a indiqué qu'à « la Federal Trade Commission, 25 % des fusions déclarées [en 1997] concernaient des parties ou des actifs se situant dans au moins deux pays différents, le nombre de pays pouvant aller jusqu'à 8 ou 10 ». « Competition Policy in a Global Economy -- Today and Tomorrow », remarques formulées par Robert Pitofsky lors du 8ème Séminaire transatlantique annuel sur le commerce et l'investissement de l'European Institute, tenu à Washington D.C. le 4 novembre 1998, page 3.
4. Il faut reconnaître qu'il est improbable, dans les conditions indiquées, qu'une fusion horizontale soit simultanément favorable à l'accès au marché et néfaste pour la concurrence. La raison est qu'une telle fusion ne changerait pas le nombre de concurrents réels. En outre, la possibilité d'une réduction du nombre de concurrents potentiels apparaît improbable dans les situations dans lesquelles une telle concurrence ne peut se réaliser que par une fusion. Une exception à cette généralisation relative aux concentrations horizontales pourrait se produire lorsque la firme acquise est un concurrent « réfractaire » (c.à d. une firme qui a une influence concurrentielle particulièrement déstabilisante) et que l'on peut s'attendre à ce que les nouveaux acquéreurs la domptent.