

Competition Memo : Novembre 1999

Le cas *Airtours*

Récemment, la Commission européenne a décidé d'interdire la prise de contrôle de First Choice par Airtours sur le marché britannique des vacances à forfait vers l'étranger. Cette décision constitue une étape décisive dans la politique européenne du contrôle des concentrations. Elle confirme en effet que la Commission est prête à bloquer des concentrations sur des marchés oligopolistiques où aucune entreprise n'est dominante. Un tel but apparaît tout à fait légitime quand la concentration risque de nuire à la concurrence. Toutefois, en bloquant la concentration Airtours/First Choice, la Commission a abandonné les fondations économiques à la base du concept de « dominance collective ». Les critères de la Commission pour évaluer des concentrations semblent à présent moins clairs qu'auparavant. Cette note a pour objectif d'expliquer les origines de la confusion et de suggérer qu'il est urgent que l'approche de la Commission soit clarifiée.

Qu'est ce que la dominance collective?

Avant la décision *Airtours*, la Commission reconnaissait que la collusion tacite était le principe économique fondamental qui sous-tend le concept de dominance collective. En effet, le Tribunal de Première Instance a récemment rendu un jugement concernant l'appel à l'encontre de la décision de la Commission dans l'affaire *Gencor/Lonrho*. Une des contributions principales de ce jugement fut de confirmer que l'évaluation de la dominance collective doit comprendre une analyse de l'émergence éventuelle de la collusion tacite (que l'on nomme également « coordination implicite »).²

De plus, la Commission adoptait généralement une approche se ramenant à vérifier une liste de critères pour évaluer la dominance collective. Une telle approche ne se justifie que si l'on reconnaît que la collusion tacite est le concept sous-jacent puisque la liste de critères – sensés indiquer si l'émergence de la collusion tacite est probable – provient des livres d'économie (homogénéité des produits, etc...). De plus, la Commission elle-même a déjà reconnu que la collusion tacite est le concept économique central. Par exemple, dans un article de la EC Competition Newsletter traitant du jugement dans le cas *Gencor/Lonrho*, on pouvait lire le passage suivant :

« *The question to assess in cases concerned with collective dominance is the likelihood of tacit coordination in the market* ». ^{3 4}

Dans le cas *Airtours*, la Commission a abandonné cette approche. Dans sa décision, la Commission déclare que dans la dominance collective, il n'y a pas uniquement de

la collusion tacite : il suffit que des firmes en situation d'oligopole agissent de manière indépendante de sorte que la concurrence en soit réduite. Au lieu de clarifier la situation, la décision *Airtours* rajoute de la confusion et pour expliquer l'origine de cette confusion, il est nécessaire de revenir à la théorie économique.

Que suggère la théorie économique ?

Pour évaluer l'impact probable d'une fusion, la théorie économique distingue les effets **coopératifs** et les effets **non coopératifs**. Les effets coopératifs représentent la collusion tacite. Les effets non coopératifs se réfèrent à la capacité d'une entreprise fusionnant à augmenter les prix sans la coopération de ses concurrents. Cela correspond dans les grandes lignes au concept juridique de position dominante individuelle. Il se peut que la réaction des concurrents soit également d'augmenter les prix suite à la fusion mais ce serait de toute façon non coopératif (ou unilatéral) dans le sens où cela ne dépend pas d'une coopération entre les entreprises restantes.

En déclarant que la dominance collective ne correspond pas uniquement à la collusion tacite, la Commission semble étendre la notion de dominance collective et y inclure les effets de comportements non coopératifs de la part des autres entreprises (entre autres, la réaction d'autres entreprises face à une augmentation unilatérale du prix de l'entité fusionnée). D'après la théorie économique, il n'y a pas de raisons valables d'interdire une fusion si les deux conditions suivantes sont remplies : premièrement, si la fusion ne risque pas d'engendrer d'importantes augmentations non coopératives de prix (ce qui est généralement peu probable si les parts de marché sont plus faibles que celles associées à une situation de dominance individuelle); deuxièmement, si aucune collusion tacite ne peut être mise en œuvre.

La décision *Airtours* est en contradiction avec cela : aucune situation de dominance individuelle n'était constatée (étant donné la part de marché de 31% pour l'entité fusionnée) et l'émergence de collusion tacite ne pouvait être démontrée sur des bases crédibles. Pour démontrer ce dernier point, nous allons expliquer en quoi les critères habituels pour évaluer la dominance collective n'étaient pas vérifiés sur ce marché et ensuite, nous allons montrer qu'il n'y avait pas de mécanisme de représailles sur ce marché (selon la théorie économique, c'est un élément crucial pour l'émergence de la collusion tacite).

La liste de critères

La Commission a examiné la fusion sur base d'une définition étroite du marché de référence, à savoir le marché des voyages à forfait vers des destinations proches.⁵ La fusion entre Airtours (avec une part de marché de 21%) et First Choice (11%) aurait créé la plus grande entreprise sur ce marché. Elle aurait été plus grande que Thomson (27%) et Thomas Cook (20%). Généralement, la Commission utilise une liste de critères

¹ Lexecon a été le conseiller économique de Airtours, en collaboration avec les professeurs Damien Neven de l'Université de Lausanne et Ken Binmore de University College de Londres.

² Le *Competition Memo* de Lexecon du mois de juin 1999 traite de la décision du TPI et du concept de collusion tacite de manière détaillée. Il est à noter que les termes "dominance oligopolistique" et "dominance collective" sont interchangeables.

³ Page 23 d'un article de Peder Christensen et Philip Owen (fonctionnaires de la DGIV), en Juin 1999.

⁴ Traduction: la question qu'il faut évaluer lorsque l'on traite de cas ayant trait à la dominance collective concerne la probabilité de l'émergence de coordination tacite sur le marché.

⁵ Cette définition porte à discussion (elle suppose par exemple qu'un voyage en Floride n'est pas sur le même marché qu'un voyage en Méditerranée). Avec une définition plus large, l'émergence de collusion tacite aurait été encore plus difficile à démontrer étant donné l'augmentation du nombre d'entreprises qui auraient pu y participer.

pour évaluer la probabilité de l'émergence d'une situation de dominance collective. Dans le cas *Airtours*, elle a entre autres, examiné les critères suivants.

- **L'homogénéité des produits**

Les vacances varient en fonction de leur type, de leur localisation, de l'heure de départ et de la qualité. En tant que telles, elles sont un exemple classique de bien différencié. La Commission n'a pas contesté le fait qu'il ne soit pas possible pour les entreprises de coordonner leurs prix étant donné la multiplicité de prix. Quant à la coordination sur la capacité, elle est généralement considérée comme étant plus difficile que la coordination sur les prix. Une telle coordination aurait été d'autant plus difficile sur le marché en question qu'il existe un nombre important de types de vacances différentes.

- **La stabilité et la symétrie des parts de marché**

Les parts de marché sur le marché en question sont relativement volatiles. *Airtours* et *Thomas Cook* ont récemment augmenté leurs parts de marché, et précédemment, de grosses entreprises avaient quitté le marché. Selon la Commission, les parts de marché sont moins volatiles si on enlève l'effet des diverses acquisitions qui ont eu lieu sur ce marché. La pertinence d'un tel argument pour évaluer la probabilité de l'émergence d'une coordination est difficile à comprendre. Dans un accord de coordination tacite, il est plus probable que la production soit « allouée » sur base des parts de marché actuelles.

- **La stabilité de la demande**

Sur le marché en question, les capacités sont fixées 18 mois à l'avance et ne sont pas « visibles ». A l'opposé, la demande dépend fortement du revenu disponible, lequel est difficile à prévoir à l'avance. La demande peut également être très volatile, principalement en raison de chocs externes (comme des actes de terrorisme). Ces facteurs rendent la coordination difficile.

- **Des barrières à l'entrée élevées**

Comme le MMC (Monopolies and Merger Commission) l'a récemment reconnu dans un rapport, les barrières à l'entrée sur ce marché ne pas très élevées. Les barrières à l'expansion sont également faibles : les hôtels, les avions et les espaces de bureau sont disponibles pour les entreprises qui désirent s'étendre. De plus, les analyses empiriques ont montré que les petites entreprises sont capables d'offrir des produits substituables à ceux des grandes entreprises à des prix compétitifs mais aussi, elles sont capables d'acheter des inputs à des tarifs comparables à ceux appliqués aux grandes entreprises.

Ces facteurs suggèrent que les conditions qui sont généralement considérées comme nécessaires pour l'émergence de dominance collective ne sont pas remplies sur le marché britannique des vacances à forfait vers des destinations proches.

Le mécanisme de représailles

Le mécanisme de représailles classique pour dissuader les déviations par rapport à l'accord tacite de coordination prend généralement la forme de guerres des prix, très courtes mais très agressives. Toutefois, étant donné que la capacité est fixée 18 mois à l'avance sur le marché en question, cela signifie qu'une entreprise qui désire punir une déviation ne pourra pas servir plus de consommateurs si elle casse les prix. Par conséquent, l'entreprise « punie » sera à peine punie

étant donnée qu'elle ne perdra pas énormément de clients. Aussi, les représailles seront particulièrement coûteuses pour les entreprises qui les mettent en œuvre. Sans les contraintes de capacité, une entreprise qui « punit » gagne au moins un nombre important de clients. L'accroissement de clients compense en partie la chute du prix. Quand il y a des contraintes de capacité, il n'y a que la chute de prix qui intervient.

L'unique moyen de représailles consiste alors à augmenter significativement les capacités la saison suivante mais cela réduit l'efficacité des représailles. En effet, étant donné l'actualisation, les pertes dues aux représailles pèseront moins face aux gains réalisés à court terme grâce à la déviation. Aussi, si les délais sont longs, l'accroissement de capacité n'est pas forcément perçu comme une stratégie de représailles.

L'opinion de la Commission

Selon la Commission, après la fusion, les entreprises auraient eu des incitants à réduire la capacité et à augmenter les prix. Dans le paragraphe 66 de la décision, la Commission observe que :

« [...] any decision by a tour operator to try to increase market share by increasing capacity (e.g. by offering more holidays for sale) will lead to a fall in prices unless competitors reduce their share by an equivalent amount by cutting supply »

Cette observation revient à dire qu'un accroissement de l'offre entraîne des prix plus bas, ce qui reflète tout simplement le fait que la demande pour les vacances à forfait a une pente négative (c'est à dire que si les prix diminuent, plus de personnes veulent partir en vacances). L'argument de la Commission se limite au fait que les entreprises sur ce marché auraient des incitants à ne pas étendre leur capacité de manière à maintenir les prix à un niveau élevé. Cela est vrai pour tous les marchés : toute entreprise a des incitants à tenter d'augmenter les prix pour accroître ses profits. La question est de savoir si les entreprises sont en mesure de le faire. C'est exactement pour cette raison que la liste de critères est utile : elle présente une liste de facteurs qui, considérés de manière globale, offrent un mécanisme permettant de maintenir des prix élevés.

Conclusion

Les économistes n'émettent aucune objection au fait que la Commission examine de manière détaillée les fusions suite auxquelles aucune entreprise ne serait dominante. Toutefois, ces fusions ne devraient être interdites qu'à la condition qu'elles entraînent une diminution importante de la concurrence. La décision *Airtours* a été « forcée » : les conditions sur le marché en question n'entraînaient pas l'émergence d'une situation de dominance collective. Pour éviter d'arriver à cette conclusion, la Commission semble avoir changé les règles du jeu. Ce faisant, elle a entaché la crédibilité de toute son approche. La Commission devrait éviter d'utiliser la dominance collective pour bloquer une fusion qu'elle n'apprécie pas. Une clarification est nécessaire: nous suggérons que la Commission publie un projet de communication sur le sujet de manière à entraîner une discussion constructive.

Novembre 1999

© CRAI International (publié initialement par Lexecon Ltd avant son acquisition par CRA)