

Commentaire de la présentation
de **Claude Crampes** :
« Critique du projet d'acquisition
d'*Endesa* par *Gas Natural* »

Anne Perrot

7 décembre 2006

Les parties

- GN : présent dans les activités de
 - fourniture, production, distribution, stockage, liquéfaction du gaz;
 - Pdm Espagne 2004 : 65%, devant Eni 19%
 - Mais aussi production transport et fourniture d'électricité.
- Endesa :
 - principale entreprise électrique en Espagne (mais aussi en Am. Lat.), pdm Espagne 2004 : 40%, devant Iberdrola 26%
 - Mais aussi présente dans le gaz

Fusion multi-dimensionnelle

- Fusion de dimension complexe car gaz et électricité sont :
 - Concurrents : usages *partiellement substituables* (à long terme), chauffage par exemple.
 - Mais surtout *complémentaires* pour certains utilisateurs...
 - ...et *verticalement reliés* (gaz : input pour production d'élec.)
- Fusion qui fait donc intervenir des effets verticaux (risques de forclusion) et congloméraux (capacité à proposer une offre globale gaz+ élec.), et de façon plus accessoire, des effets horizontaux.

Effets anti-concurrentiels potentiels

- Risques de forclusion verticale :
 - Ne plus servir le marché intermédiaire et réserver sa production à sa division aval (forclusion amont)
 - Réduire la demande qui s'adresse aux concurrents sur le secteur amont (forclusion aval)
 - Ici, concerne essentiellement le risque de couper une source d'approvisionnement en gaz pour les électriciens concurrents : « élévation du coût des rivaux » (sur le marché aval).
 - Mais aussi d'autres étages du réseau : distribution, production d'électricité par GN.
 - Réduction de la demande de gaz adressée aux concurrents (Endesa ne s'adressant plus qu'à GN).

Effets anti-concurrentiels potentiels

- Risques congloméraux :
 - Risque que l'entité fusionnée ne s'appuie sur la position dominante dans une activité pour ériger des barrières à l'entrée sur un marché connexe, par exemple en proposant des offres globales.
 - Exemple : GN, dominant sur le gaz, offre après fusion avec Endesa aux mêmes acheteurs (connexité) une offre gaz+ électricité avec des rabais de couplage.
 - Risque qu'aucune autre entreprise ne puisse faire la même chose.
- Yardstick Competition (argument pris en compte par l'Ofwat régulation du secteur de l'eau en GB lors d'une concentration).

Degré de concentration, pouvoir de marché :

- Concentration : guidelines US utilisent le HHI.
 - $\text{HHI ex post} < 1000$: fusion acceptée
 - $1000 < \text{HHI} < 1800$: fusion acceptée si $\Delta\text{HHI} < 100$
 - $\text{HHI} > 1800$: fusion acceptée si $\Delta\text{HHI} < 50$
 - Dans tous les autres cas, examen plus approfondi.
- Ici, sur tous les marchés pertinents, on est toujours dans le cas de figure $\text{HHI} > 1800$ et $\Delta\text{HHI} > 50$
- Non seulement concentration +++ mais autres aspects du pouvoir de marché : barrières à l'entrée sur tous les marchés, encore accrues du fait de la fusion.

Gains d'efficience

- Position dominante et pouvoir de marché : pas le bon (ou seul) critère pour examiner les concentrations.
- Analyse du déplacement de l'équilibre concurrentiel (effets unilatéraux) doit faire intervenir les gains d'efficience.
- Peuvent être de plusieurs natures : amélioration de l'efficience technologique, arrêt de la duplication des coûts fixes, synergies diverses.
- Economies de coûts de transaction pour les acheteurs : offre globale.

Gains d'efficacité (2)

- Ici : synergies essentiellement par le biais de réductions de coûts fixes (réduction de la duplication des services généraux), donc peu d'incidence sur les prix (essentiellement sur le profit des entreprises).
- Estimation très faibles de ces gains.
- Ne compensent pas les pertes de bien-être liées à l'accroissement du pouvoir de marché.
- Remèdes?

Remèdes

- Le problème est toujours :
 - Trouver des remèdes qui restaurent une concurrence suffisante...
 - ... tout en ne nuisant pas à la logique industrielle de la concentration.
- Compliqué par des considérations de structure de marché ex post (trop de symétrie : risque de collusion).
- Cession d'actifs (engagements structurels) sous la forme de ventes de capacités (demandés par le gouvernement : l'élec. de GN, le gaz de Endesa)

Plus facile dans un secteur régulé

- Régulateur sectoriel veille de façon plus étroite :
 - (au respect des engagements)
 - À la structure de marché qui se dessine ex post
 - Identité des acheteurs, symétrie, risques de collusion etc...