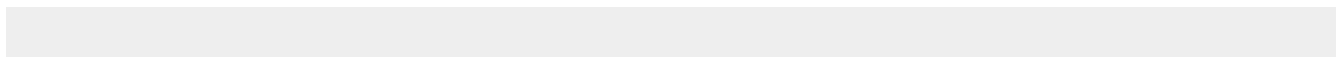


Droit de la concurrence interne et européen

Leçon 1001 : Le contrôle ex ante des concentrations économiques : Questions

Linda ARCELIN

Table des matières



Répondez aux questions suivantes :

1. L'absorption d'une filiale est-elle une concentration économique soumise au contrôle préalable des autorités ?
2. Une fusion entre deux entreprises françaises doit-elle être notifiée à la Commission européenne ?
3. La création d'une position dominante conduit-elle automatiquement à l'interdiction de la concentration ?
4. Quels peuvent être les gains d'efficacité apportés par l'opération de concentration économique ?
5. Les entreprises peuvent-elles proposer des engagements en phase I et en phase II ?

En savoir plus : Correction

1. L'absorption d'une filiale est-elle une concentration économique soumise au contrôle préalable des autorités ?

Tout dépend du degré d'indépendance de la filiale. La jurisprudence considère qu'une filiale détenue totalement ou presque par une société mère est sous l'influence déterminante de celle-ci et n'est donc pas autonome d'un point de vue économique. Son absorption s'apparente alors à une mesure de restructuration interne du groupe qui n'est pas soumise au contrôle des autorités. En revanche, l'absorption d'une filiale indépendante relève des dispositions sur le contrôle des concentrations.

2. Une fusion entre deux entreprises françaises doit-elle être notifiée à la Commission européenne ?

Oui, si elle répond aux seuils décrits dans le [Règlement n° 139/2004](#). Cependant, l'affaire peut être renvoyée devant l'Autorité de la concurrence française (clause 9 du Règlement n° 139/2004).

3. La création d'une position dominante conduit-elle automatiquement à l'interdiction de la concentration ?

Non, si le bilan économique est positif.

4. Quels peuvent être les gains d'efficacité apportés par l'opération de concentration économique ?

Les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence du 10 juillet 2013 dressent une liste d'exemples (points 548 et suivants) :

- des gains en coûts,
- l'enrichissement et l'amélioration de la qualité des produits et services offerts aux consommateurs,
- les retombées pour la collectivité,
- l'amélioration des capacités d'innovation et le renforcement des moyens de recherche et développement,
- l'amélioration de la compétitivité internationale des entreprises si elle est susceptible de bénéficier aux consommateurs français,
- meilleure articulation des décisions prises entre fournisseurs et distributeurs lors d'une concentration verticale.

5. Les entreprises peuvent-elles proposer des engagements en phase I et en phase II ?

Oui. Les mesures correctives peuvent prendre la forme d'engagements pris par les parties au titre de l'article [L. 430-5-II](#) du Code de commerce en phase 1 ou de l'article [L. 430-7-II](#) du Code de commerce en phase 2, en droit français, et au titre du Règlement n° 139/2004, article 6 § 2 en phase 1 ou article 8 § 2 en phase 2, en droit européen.