COMCO
Commission de la Concurrence

MINISTÈRE
DE L'ECONOMIE NATIONALE

GUIDE SUR LES CONCENTRATIONS ÉCONOMIQUES

Commission de la Concurrence (COMCO)
République démocratique du Congo



ADRESSE
Avenue Ouganda, n4216,
Quartier des Cliniques,
Kinshasa/Gombe.

COMCO
Commission de la Concurrence

MINISTÈRE
DE L'ECONOMIE NATIONALE

GUIDE SUR LES CONCENTRATIONS ÉCONOMIQUES

Commission de la Concurrence (COMCO)

République démocratique du Congo

© Juillet 2026

Av. : Ouganda, Nº 4216, Q. : Clinique Ngaliema, C. : Gombe - Kinshasa
Tél. : +243892150000 ● E-mail : info@comco.gouv.cd ● www.comco.gouv.cd

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Contexte

Ce guide expose l'approche de la COMCO pour l'analyse des concentrations économiques en République démocratique du Congo, conformément à la Loi n°18/020 du 09 juillet 2018. Il vise à garantir que les opérations de fusion, acquisition, prise de contrôle ou création d'entreprise commune ne portent pas atteinte à la concurrence effective, tout en préservant les opérations créatrices d'efficacité, d'innovation et de développement économique.

Méthodologie

- **Identification de l'opération** : nature juridique, changement durable de contrôle, seuils de notification.
- **Définition du marché pertinent** : substituabilité produit, zone géographique, réalités congolaises (informel, enclavement, infrastructures).
- **Analyse de la structure du marché** : parts de marché, concentration, concurrents potentiels, barrières à l'entrée.
- **Évaluation du pouvoir de marché** : ressources, technologies, infrastructures, données, effets de réseau.
- **Analyse des effets** :
    - *Horizontaux* : effets unilatéraux, coordonnés, disparition d'un concurrent.
    - *Verticaux* : verrouillage, accès aux intrants, distribution, exclusivités.
    - *Conglomératux* : ventes liées, couplage, discrimination technique.
- **Tests économiques** : SLC (Substantial Lessening of Competition), test de dominance, IHH.
- **Gains d'efficacité** : économies d'échelle, innovation, qualité, compétitivité internationale.
- **Intérêt public** : emploi, sécurité d'approvisionnement, infrastructures, développement industriel.
- **Décision** : autorisation, autorisation conditionnelle, interdiction.

Constats clés

- Les concentrations peuvent stimuler l'investissement, réduire les coûts et renforcer la compétitivité.
- Elles peuvent aussi créer ou renforcer une position dominante, réduire la contestabilité, augmenter les prix ou freiner l'innovation.

- Les marchés congolais présentent des spécificités structurelles (informel, enclavement, forte concentration sectorielle) qui exigent une analyse adaptée.
- Les marchés numériques introduisent des risques nouveaux : acquisitions de données, killer acquisitions, renforcement d'écosystèmes.

Impact attendu

- Une analyse rigoureuse permet d'éviter la création de monopoles artificiels, de préserver le choix et la qualité, et de garantir que les gains d'efficacité bénéficient réellement aux consommateurs.
- Une application cohérente du contrôle des concentrations renforce la confiance des investisseurs et la compétitivité de l'économie nationale.

RÉSUMÉ

Ce guide COMCO (2026) présente la méthodologie d'analyse des concentrations économiques en RDC : identification de l'opération, définition du marché pertinent, évaluation du pouvoir de marché, analyse des effets horizontaux, verticaux et congloméraux, application des tests SLC et de dominance, utilisation de l'IHH, prise en compte des gains d'efficacité et de l'intérêt public, afin de garantir que les concentrations ne réduisent pas la concurrence effective.

ABSTRACT

This COMCO (2026) guide outlines the methodology for assessing economic concentrations in the DRC: identifying the transaction, defining the relevant market, evaluating market power, analysing horizontal, vertical and conglomerate effects, applying SLC and dominance tests, using HHI, and considering efficiencies and public-interest factors to ensure that mergers do not substantially lessen competition.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ EXÉCUTIF i
RÉSUMÉ iii
ABSTRACT iii
TABLE DES MATIÈRES iv
LISTE DES ABRÉVIATIONS ET SIGLES vi
INTRODUCTION 1
I. PRINCIPE GÉNÉRAL 2
II. NOTION DE CONCENTRATION ÉCONOMIQUE 2
III. OBJECTIFS DU CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS 4
IV. MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE DE LA COMCO 5
4.1. Identification de l'opération et de sa nature 5
4.2. Analyse de la structure du marché 6
4.3. Évaluation du pouvoir de marché 7
4.4. Analyse des effets horizontaux 8
4.5. Analyse des effets verticaux 8
4.6. Analyse des effets congloméraux 9
4.7. Évaluation des barrières à l'entrée 10
4.8. Prise en compte du pouvoir compensateur des clients 10
4.8.1. Exemple dans le secteur de la grande distribution 11
4.8.2. Exemple dans le secteur minier 12
4.9. Analyse des gains d'efficacité 12
4.10. Prise en compte de l'intérêt public 13
4.11. Décision finale de la COMCO 13
V. TYPOLOGIE DES CONCENTRATIONS 14
5.1. Concentrations horizontales 14
5.1.1. Effets unilatéraux 14
5.1.2. Effets coordonnés 15
5.2. Concentrations verticales 16
5.3. Concentrations conglomérales 17
VI. TESTS ÉCONOMIQUES UTILIS2ES PAR LA COMCO 18
6.1. Test de réduction substantielle de la concurrence (Substantial Lessening of Competition Test - SLC) 18
6.2. Test de dominance 20
6.3. Différence entre le test SLC et le test de dominance 22
VII. INDICE IHH 23
7.1. Méthode de calcul 23
7.2. Exemple de calcul 23
7.3. Interprétation de l'IHH 24

7.4. Importance de l'IHH dans l'analyse des concentrations 24
7.5. Limites de l'IHH 26
VIII. ÉLÉMENTS SUSCEPTIBLES DE FAVORISER UNE AUTORISATION UNE CONCENTRATION D'UNE NOTIFICATION DE CONCENTRATION ÉCONOMIQUE PAR LA COMCO 26
8.1. Barrières à l'entrée et expansion concurrentielle 26
8.2. Gains d'efficacité 27
8.3. Entreprise défaillante 28
IX. CONCENTRATIONS ÉCONOMIQUES DANS LES MARCHES NUMÉRIQUES 28
X. PROCÉDURES RECOMMANDÉES 29
10.1. Pré-notification (à clarifier avec la coordination : payante ou gratuite ?) 29
10.2. Phase d'examen préliminaire 30
10.3. Phase d'examen approfondi 30
10.4. Décision 30
XI. MESURES CORRECTIVES 31
XII. GRILLE PRATIQUE D'ANALYSE 31
CONCLUSION 32
BIBLIOGRAPHIE 33

LISTE DES ABRÉVIATIONS ET SIGLES

CEEAC : Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

COMCO : Commission de la Concurrence

COMESA : Common Market for Eastern and Southern Africa

EAC : East African Community

IHH / HHI : Indice Herfindahl-Hirschman

Loi n°18/020 : Loi relative à la liberté des prix et à la concurrence

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

RDC : République démocratique du Congo

SLC : Substantial Lessening of Competition (test de réduction substantielle de la concurrence)

ZLECAF : Zone de libre-échange continentale africaine

INTRODUCTION

Le présent guide précise l'approche de la COMCO dans l'analyse des opérations de concentration économique : **fusion, acquisition, prise de contrôle, création d'entreprise commune, acquisition d'actifs stratégiques ou toute opération entraînant un changement durable de contrôle sur une entreprise ou une partie d'entreprise.**

Il vise à garantir que les concentrations économiques ne portent pas atteinte à la concurrence effective, tout en préservant les opérations créatrices d'efficacité, d'investissement, d'innovation et de développement économique.

La Loi n°18/020 du 9 juillet 2018 relative à la liberté des prix et à la concurrence constitue la base juridique nationale applicable en RDC. Elle encadre notamment les pratiques susceptibles d'affecter la concurrence et prévoit le contrôle des concentrations économiques.

I. PRINCIPE GÉNÉRAL

L'objectif du contrôle des concentrations n'est pas d'empêcher les opérations de croissance externe ou de restructuration des entreprises.

Les concentrations peuvent en effet générer des gains d'efficacité importants, favoriser les investissements, renforcer l'innovation, améliorer la compétitivité des entreprises et contribuer au développement économique.

Toutefois, certaines opérations peuvent également conduire à la création ou au renforcement d'un pouvoir de marché ou d'une position dominante préoccupante susceptible de réduire sensiblement la concurrence, d'augmenter les prix, de limiter le choix des consommateurs ou de freiner l'innovation.

C'est pour toutes ces raisons que la Loi n° 18/020 du 9 juillet 2018 soumet certaines opérations de concentration à un contrôle préalable de la Commission de la Concurrence (COMCO). Ce contrôle vise à s'assurer que les avantages économiques attendus de l'opération ne sont pas contrebalancés par une atteinte significative à la concurrence effective sur les marchés concernés.

II. NOTION DE CONCENTRATION ÉCONOMIQUE

La concentration économique désigne toute opération par laquelle la structure du marché est modifiée à la suite d'un changement durable du contrôle d'une entreprise ou d'une partie d'entreprise. Elle se caractérise par le transfert ou l'acquisition d'une influence décisive sur les activités économiques d'une entreprise, permettant à une ou plusieurs personnes ou entreprises de déterminer de **manière durable ses orientations stratégiques, commerciales ou financières**.

L'élément central de la concentration n'est donc **pas nécessairement le transfert de propriété** en tant que tel, **mais le changement de contrôle**. Une entreprise peut acquérir le contrôle d'une autre en devenant propriétaire de la totalité ou d'une partie de son capital, mais également par d'autres moyens tels que l'acquisition de droits de vote, la conclusion de contrats de gestion, la détention de droits particuliers ou tout autre mécanisme lui permettant d'exercer une influence déterminante sur les décisions essentielles de l'entreprise concernée.

Les opérations de concentration peuvent prendre diverses formes. Elles comprennent notamment les fusions entre entreprises précédemment indépendantes, les acquisitions de contrôle exclusif ou conjoint, les prises de participation conférant une influence décisive, ainsi que la création d'entreprises communes exerçant de **manière durable** toutes les fonctions d'une entité économique autonome. Dans chacun de ces cas, l'opération conduit à une modification de la structure concurrentielle du marché.

La concentration économique se distingue des accords ou ententes entre entreprises. Alors que les ententes permettent à des entreprises juridiquement indépendantes de coordonner certains comportements tout en conservant leur autonomie, la concentration entraîne une intégration économique plus poussée, caractérisée par l'existence d'un centre unique ou partagé de décision. Elle conduit ainsi à une réduction du nombre d'acteurs indépendants présents sur le marché.

Le contrôle peut être exercé de manière exclusive lorsqu'une seule entreprise est en mesure de déterminer les décisions stratégiques d'une autre, ou de manière conjointe lorsque plusieurs entreprises disposent ensemble du pouvoir de bloquer ou d'approuver les décisions essentielles. Dans les deux hypothèses, la concentration peut produire des effets significatifs sur la concurrence en modifiant l'équilibre du marché.

À titre d'exemple, l'acquisition d'un concurrent par une entreprise déjà fortement implantée sur un marché, la fusion de deux opérateurs majeurs d'un même secteur ou encore la création d'une coentreprise regroupant les activités de plusieurs acteurs importants peuvent constituer des concentrations économiques nécessitant un examen approfondi par l'autorité de concurrence. L'analyse portera alors sur les effets de l'opération sur la structure du marché, le niveau de concurrence, les barrières à l'entrée, le pouvoir de négociation des clients et les éventuels gains d'efficacité susceptibles de bénéficier aux consommateurs et à l'économie nationale.

Table 1.0 : Type de concentrations économiques.

Type d'opération	Description
Fusion	Deux ou plusieurs entreprises se regroupent pour former une entité unique
Acquisition de contrôle	Une entreprise acquiert le contrôle exclusif ou conjoint d'une autre
Acquisition d'actifs	Acquisition d'actifs permettant d'exercer une activité économique autonome
Joint-venture	Création d'une entreprise commune exerçant durablement toutes les fonctions d'une entreprise autonome
Prise de participation stratégique	Acquisition de droits permettant d'influencer les décisions commerciales essentielles
Hybridation commerciale	Association économique durable pouvant produire des effets équivalents à une concentration

Le contrôle peut être juridique ou de fait. Il peut résulter de droits de vote, de droits contractuels, de pactes d'actionnaires, de droits de veto, d'accords commerciaux structurants ou d'une dépendance économique significative.

III. OBJECTIFS DU CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS

Le contrôle des concentrations poursuit quatre objectifs principaux :

1. Prévenir la création ou le renforcement d'un pouvoir de marché excessif ;
2. Préserver la contestabilité des marchés ;
3. Protéger les consommateurs contre les hausses de prix, la baisse de qualité ou la réduction du choix ;
4. Garantir que les gains d'efficacité allégués soient réels, vérifiables et transmissibles aux consommateurs.

La CNUCED rappelle que les concentrations peuvent être empêchées ou corrigées lorsqu'elles sont susceptibles de réduire substantiellement la concurrence sur un marché pertinent.

IV. MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE DE LA COMCO

L'examen d'une concentration économique par la Commission de la Concurrence (COMCO) repose sur une analyse économique et juridique approfondie visant à déterminer si l'opération est susceptible de porter atteinte à la concurrence effective sur les marchés concernés.

L'analyse de la COMCO s'effectue selon une démarche progressive comportant plusieurs étapes complémentaires.

4.1. Identification de l'opération et de sa nature

La première étape consiste à déterminer si l'opération notifiée constitue effectivement une concentration économique au sens de la Loi n° 18/020. La COMCO examine notamment la nature juridique de l'opération afin de vérifier si celle-ci entraîne un changement durable du contrôle d'une entreprise mais aussi par l'approche économique afin de vérifier l'impact et évaluer si l'opération risque de fausser de manière significative le jeu de la concurrence sur le marché congolais.

En effet, à l'article 50 de la loi 18/020 en plus des parts de marché et de la position dominante il est aussi prévu un seuil de notification par le chiffre d'affaires hors taxes réalisé en République démocratique du Congo par les personnes morales et physiques impliquées dans le projet de concentration, égal ou supérieur au montant fixé par décret du Premier ministre délibéré en Conseil des ministres, sur proposition du ministre ayant l'économie nationale dans ses attributions pour tout projet de concentration économique avec une obligation légale de transmission préalable pour examen et avis technique de la COMCO.

L'analyse porte sur la structure de l'opération, les modalités de prise de contrôle, la répartition du capital, les droits de vote, les accords entre actionnaires et tout autre mécanisme susceptible de conférer une influence décisive sur les décisions stratégiques de l'entreprise concernée, vérifier s'il y a création ou renforcement de position dominante afin d'évaluer les barrières à l'entrée et la puissance d'achat face au nouvel entrant.

1. Cette étape permet également d'identifier si l'opération correspond à une fusion, une acquisition, une prise de contrôle exclusive ou conjointe, ou encore à la création d'une entreprise commune autonome

2. Définition du marché pertinent

La définition du marché pertinent constitue une étape essentielle de l'analyse concurrentielle et consiste à délimiter de manière précise le marché de produit ou services mais aussi la zone géographique.

a. Le marché de produit

La COMCO détermine d'abord le marché de produits ou de services concerné par l'opération. Il s'agit d'identifier les produits ou services qui sont considérés comme substituables du point de vue des consommateurs en raison de leurs caractéristiques, de leur prix ou de leur utilisation.

b. Le marché géographique

L'autorité définit ensuite le marché géographique pertinent, c'est-à-dire l'espace dans lequel les entreprises concernées exercent leurs activités dans des conditions de concurrence suffisamment homogènes.

Selon les circonstances, le marché géographique peut être local, provincial, national, régional ou international.

Cette délimitation permet d'identifier les véritables concurrents des parties à l'opération et d'évaluer avec précision les effets concurrentiels de la concentration.

4.2. Analyse de la structure du marché

Une fois le marché pertinent défini, la COMCO procède à l'analyse de sa structure concurrentielle.

Cette analyse porte notamment sur :

- Le nombre de concurrents présents sur le marché ;
- Les parts de marché respectives des entreprises (mesure le poids de chaque entreprise sur base du chiffre d'affaires ou du volume de vente ;
- Le degré de concentration du secteur (utilisation d'outils économiques comme l'indice de concentration IHH pour évaluer l'atomicité ou la concentration du marché) ;
- La répartition du pouvoir économique entre les opérateurs ;
- L'existence de concurrents potentiels (analyse de l'élasticité croisée des prix pour voir si les consommateurs peuvent facilement changer de fournisseur) ;
- Le dynamisme du marché concerné, barrière à l'entrée (évaluation des obstacles économiques liés aux investissements, brevets, accès aux ressources).

Une attention particulière est accordée à la position occupée par les entreprises parties à l'opération avant et après la concentration.

Plus la part de marché cumulée est élevée, plus le risque concurrentiel peut être important, même si aucun seuil unique ne permet à lui seul de conclure à l'existence d'un problème de concurrence.

La COMCO peut analyser la structure du marché en tenant compte des réalités uniques du tissu économique congolais notamment du poids économique du secteur informel, des marché très concentrés(Télécom, Brassicole, mines…), de l'enclavement géographique qui favorise la division du marché national en sous-marché isolés à cause du déficit d'infrastructures de transport(Ex : zone Ouest, zone sud et zone Est en RDC pour les hydrocarbure) mais aussi la collaboration entre la COMCO et les régulateurs sectoriels

4.3. Évaluation du pouvoir de marché

La COMCO examine ensuite si l'opération est susceptible de créer ou de renforcer un pouvoir de marché significatif.

Le pouvoir de marché correspond à la capacité d'une entreprise à agir indépendamment de ses concurrents, de ses fournisseurs ou de ses clients pendant une période prolongée.

L'analyse ne se limite pas aux parts de marché. Elle prend également en considération :

- Les ressources financières des parties ;
- La maîtrise de technologies essentielles ;
- Le contrôle d'infrastructures stratégiques ;
- L'accès privilégié aux matières premières ;
- Les réseaux de distribution ;
- Les droits de propriété intellectuelle ;
- Les données dans les marchés numériques ;
- Les effets de réseau.

La COMCO évalue ainsi si l'opération permettrait à l'entité issue de la concentration d'exercer une influence excessive sur le marché.

4.4. Analyse des effets horizontaux

Les effets horizontaux concernent les opérations réalisées entre entreprises concurrentes intervenant sur le même marché.

La COMCO examine notamment si la concentration risque :

- D'éliminer un concurrent important (Évaluer la puissance de marché cumulée de parties prenantes à la fusion après l'opération en calculant leurs parts de marché) ;
- De réduire significativement la pression concurrentielle (Mesurer le niveau de concentration du marché avant et après l'opération pour identifier l'augmentation de la concentration) ;
- De faciliter des comportements collusoires (des effets coordonnés et la réduction du nombre d'acteurs facilite des attentes tacites ou explicites sur les prix dans un marché devenu oligopolistique ;
- De conduire à des hausses de prix (des effets unilatéraux avec une augmentation de prix unilatéralement par les entreprises qui fusionnent à cause de l'élimination d'un concurrent ;
- De réduire la qualité ou l'innovation (des gains d'efficacité avec des baisses de couts de production, baisse de prix pour les consommateurs et l'innovation.

Les concentrations horizontales sont généralement celles qui soulèvent les préoccupations concurrentielles les plus importantes surtout lorsqu'on intègre les réalités économiques locales (économie informelle, barrière à l'entrée très élevées, pouvoir d'achat limité et les objectifs de développement national.

4.5. Analyse des effets verticaux

Lorsque les entreprises concernées interviennent à différents niveaux de la chaîne d'approvisionnement, la COMCO analyse les effets verticaux de l'opération en s'appuyant sur la loi n°18/020 mais aussi sur une étroite collaboration avec la CCCC, ECCA, … Elle vérifie notamment si la concentration pourrait permettre :

- De restreindre l'accès des concurrents à certains intrants essentiels qui peut constituer un abus de position dominante par le fait d'exercer un contrôle en amont pour fausser le jeu de la concurrence en aval (Ex, un fournisseur en situation de monopole) ;
- De verrouiller l'accès à des réseaux de distribution en créant des barrières insurmontables à l'entrée du marché ;

-
- D’augmenter les coûts des concurrents avec des pratique restrictives telles que les clauses d’exclusivité d’approvisionnement, les prix de revente imposés ou le refus de vente discriminatoire ;
- D’exclure certains opérateurs du marché.

Toutefois, les concentrations verticales peuvent également produire d’importants gains d’efficacité grâce à une meilleure coordination des activités économiques, d’où la nécessité d’analyser au cas par cas à l’aide de modèle économique pour évaluer les impacts réels sur le marché congolais ce qui fait de la COMCO comme un levier pour structurer les chaînes d'approvisionnement des produits de première nécessité (souvent importés), afin d'éviter que des accords d'exclusivité verticaux ne fassent flamber les prix et ainsi réduire le cout de la vie.

4.6. Analyse des effets congloméraux

Certaines opérations concernent des entreprises actives sur des marchés différents mais complémentaires. La) COMCO examine alors si l’opération permettrait de renforcer artificiellement le pouvoir de marché de l’entreprise à travers des pratiques telles que :

- Les ventes liées qui consistent à obliger l'acheteur à acquérir le produit B avec le produit A, privant les concurrents de clients ;
- Les ventes groupées ;
- Le verrouillage du marché (Foreclosure) : L'entité fusionnée utilise sa position forte sur le Marché A pour exclure ses concurrents sur le Marché B.
- La discrimination technique ou commerciale : Rendre les produits de la nouvelle entité incompatibles avec ceux des concurrents.
- L’exploitation d’un portefeuille de marques puissant ;
- Les stratégies de couplage de services.

Cette analyse est particulièrement pertinente dans les secteurs numériques et les marchés multifaces.

4.7. Évaluation des barrières à l'entrée

La COMCO analyse également la facilité avec laquelle de nouveaux concurrents pourraient entrer sur le marché après la concentration. Parmi les principaux facteurs examinés figurent :

- Les investissements nécessaires, évaluer les investissements initiaux majeurs nécessaires pour entrer sur le marché et impossibles à recouvrer en cas de sortie (ex : infrastructures minières, réseaux télécoms) ;
- Les contraintes réglementaires avec l'identification des licences obligatoires, des barrières douanières, ou des décrets d'exclusivité (ex : réservation exclusive du petit commerce aux nationaux) ;
- Les autorisations administratives ;
- L'accès aux infrastructures et technologies essentielles accès aux infrastructures critiques (ex : accès au réseau électrique national ou à la fibre optique) ;
- Les brevets : Évaluation de l'usage abusif de brevets ou de marques protégées qui bloquent juridiquement l'installation d'un nouveau concurrent. ;
- Les effets de réseau, analyse de l'avantage-coût des entreprises déjà établies qui produisent à des volumes massifs, rendant les prix des nouveaux entrants non compétitifs.

La disponibilité des intrants, vérification de la disponibilité des matières premières ou Lorsque les barrières à l'entrée sont élevées, les risques concurrentiels associés à une concentration peuvent être plus importants en plus du déficit d'infrastructures physiques (routes, électricité) et du poids du secteur informel, qui constituent intrinsèquement des barrières structurelles majeures pour les investisseurs formels en RDC.

4.8. Prise en compte du pouvoir compensateur des clients

L'autorité évalue également la capacité des clients ou acheteurs à exercer une pression concurrentielle sur l'entreprise issue de la concentration.

Lorsque les clients disposent d'un pouvoir de négociation important, ils peuvent limiter la capacité de l'entreprise à augmenter ses prix ou à imposer des conditions commerciales défavorables, le pouvoir compensateur intervient lorsqu'un marché souffre d'une asymétrie de pouvoir (ex : un fournisseur unique face à une multitude de petits clients).

Cette analyse est particulièrement pertinente dans les secteurs où quelques grands acheteurs concentrent une part importante de la demande.

En RDC, de nombreux secteurs clés (Produits brassicoles, télécoms, ciment) sont concentrés entre les mains de quelques opérateurs. Le pouvoir compensateur des clients, peut être stimulé par la COMCO, en poussant ces entreprises à répercuter leurs gains d'efficacité sous forme de baisses de prix, si les clients disposent d'un fort pouvoir de négociation, la COMCO peut autoriser une fusion qui aurait autrement été jugée anticoncurrentielle..

4.8.1. Exemple dans le secteur de la grande distribution

Imaginons qu'en République démocratique du Congo, deux grands producteurs de boissons gazeuses décident de fusionner. À première vue, cette opération pourrait susciter des préoccupations concurrentielles puisqu'elle réduirait le nombre de concurrents sur le marché et augmenterait la part de marché de la nouvelle entité.

Toutefois, la COMCO ne se limiterait pas à l'analyse des parts de marché. Elle examinerait également **la capacité des clients à exercer une pression concurrentielle sur l'entreprise issue de la fusion**. Si les principaux acheteurs sont de grandes chaînes de distribution, telles que des supermarchés disposant d'un vaste réseau de points de vente, ces derniers pourraient posséder un pouvoir de négociation important.

Par exemple, si un distributeur national représente une part significative des ventes du fabricant, il pourrait refuser une augmentation excessive des prix, exiger de meilleures conditions commerciales ou encore menacer de privilégier des marques concurrentes ou des produits importés. Cette capacité de négociation peut limiter le pouvoir de marché de l'entreprise fusionnée.

Dans ce cas, la COMCO pourrait conclure que, malgré une forte concentration du marché, le risque **d'augmentation des prix demeure limité en raison de l'existence d'un pouvoir compensateur des acheteurs suffisamment important pour discipliner le comportement de la nouvelle entité.**

À l'inverse, si les clients sont constitués d'une multitude de petits détaillants ou de consommateurs individuels dépourvus de capacité de négociation, la COMCO pourrait considérer que le pouvoir compensateur est faible et que les risques concurrentiels de la concentration sont plus élevés.

4.8.2. Exemple dans le secteur minier

Supposons qu'une concentration concerne deux entreprises productrices de cuivre opérant en RDC. Même si l'opération conduit à une augmentation importante de leur part de marché, les principaux acheteurs sont souvent de grandes sociétés internationales de négoce ou de transformation minière disposant d'une forte puissance d'achat. Ces entreprises peuvent comparer les prix pratiqués dans plusieurs pays, s'approvisionner auprès d'autres producteurs mondiaux et négocier fermement les conditions commerciales.

La COMCO pourrait alors tenir compte de ce pouvoir compensateur des clients internationaux pour conclure que l'entreprise issue de la concentration ne sera pas en mesure d'augmenter ses prix de manière indépendante, ce qui réduirait les risques d'atteinte à la concurrence.

Ainsi, **le pouvoir compensateur des clients constitue un facteur correctif** important dans l'analyse des concentrations. Il permet d'évaluer si les acheteurs disposent d'une force économique suffisante pour contrebalancer le pouvoir de marché qui pourrait résulter de l'opération envisagée.

4.9. Analyse des gains d'efficacité

Une concentration peut générer des bénéfices économiques importants. La COMCO examine donc les gains d'efficacité susceptibles de résulter de l'opération, notamment :

- Les économies d'échelle qui entrainent une baisse de couts de fabrication dans la production de biens et services ;
- Les économies de gamme ;
- La réduction des coûts, les gains ne doivent pas seulement enrichir l'entreprise, mais baisser les prix sur le marché ;
- L'amélioration de la qualité ;
- Amélioration de l'innovation et introduction de nouvelles technologies en RDC ;
- Le renforcement de la compétitivité internationale ;
- Les investissements supplémentaires.

Ces gains doivent être démontrés, vérifiables et susceptibles de bénéficier aux consommateurs ou à l'économie dans son ensemble.

4.10. Prise en compte de l'intérêt public

Conformément aux objectifs de la Loi n° 18/020, la COMCO peut également tenir compte de certaines considérations d'intérêt public lorsqu'elles sont pertinentes. Elle examine notamment :

- Les effets sur l'emploi ;
- Le développement industriel national ;
- La compétitivité des entreprises congolaises ;
- La sécurité d'approvisionnement ;
- Le développement des infrastructures ;
- La promotion des investissements ;
- Le bien-être des consommateurs.

Ces considérations ne remplacent pas l'analyse concurrentielle, mais peuvent contribuer à l'appréciation globale de l'opération.

4.11. Décision finale de la COMCO

Au terme de son analyse, la COMCO apprécie l'ensemble des éléments recueillis afin de déterminer si la concentration est compatible avec le maintien d'une concurrence effective. Elle peut :

- Autoriser l'opération **sans condition** lorsque celle-ci ne soulève aucune préoccupation concurrentielle significative ;
- Autoriser l'opération **sous conditions ou engagements** destinés à remédier aux risques identifiés ;
- **Interdire** l'opération lorsque les atteintes à la concurrence sont substantielles et qu'aucune mesure corrective adéquate ne peut être mise en œuvre.

Au terme de son analyse, la COMCO rend un avis technique qui apprécie l'ensemble des éléments recueillis afin de déterminer si la concentration est compatible avec le maintien d'une concurrence effective.

Sur la base de l'avis technique rendu par la COMCO, la décision finale est prise par le Ministre ayant l'Économie nationale dans ses attributions, conformément à l'article 50 et 51 de la loi n°18/020. Dans son avis, la COMCO peut recommander :

- L'autorisation sans condition ;
- L'autorisation assortie des conditions ou d'engagements correctifs ;

- L'interdiction de l'opération lorsque les atteintes à la concurrence sont substantielles et qu'aucune mesure corrective adéquate ne peut être mise en œuvre.

L'approche de la COMCO repose ainsi sur une analyse au cas par cas, fondée sur les réalités économiques du marché concerné et sur l'objectif fondamental de préservation d'une concurrence libre, loyale et effective au bénéfice des consommateurs, des entreprises et de l'économie de la République démocratique du Congo.

V. TYPOLOGIE DES CONCENTRATIONS

5.1. Concentrations horizontales

Une concentration horizontale intervient entre entreprises concurrentes actives sur le même marché. Elle soulève les risques les plus directs, notamment :

- Disparition d'un concurrent ;
- Augmentation des parts de marché ;
- Hausse des prix ;
- Réduction du choix ;
- Baisse de qualité ;
- Réduction de l'innovation ;
- Coordination facilitée entre concurrents.

Exemples : acquisition d'un distributeur alimentaire par un autre distributeur ; fusion entre deux opérateurs télécoms ; regroupement de deux producteurs de ciment.

Les lignes directrices européennes sur les concentrations horizontales constituent une référence internationale utile pour l'analyse des effets **unilatéraux** et **coordonnés**.

5.1.1. Effets unilatéraux

Les effets unilatéraux désignent les situations dans lesquelles l'entreprise issue d'une concentration acquiert, à elle seule, un pouvoir de marché suffisant pour agir de manière plus indépendante de ses concurrents, de ses clients ou des consommateurs. L'atteinte à la concurrence résulte alors directement du comportement de l'entreprise fusionnée, sans qu'il soit nécessaire qu'elle coordonne ses actions avec d'autres entreprises présentes sur le marché.

Les effets unilatéraux apparaissent généralement lorsque les entreprises concernées étaient des concurrentes proches avant l'opération. En éliminant cette rivalité directe, la concentration réduit la pression concurrentielle qui s'exerçait entre elles.

Exemple : Imaginons qu'en RDC deux opérateurs de télécommunications mobiles particulièrement agressifs sur les prix fusionnent. Avant l'opération, chacun exerçait une pression concurrentielle importante sur l'autre à travers des promotions, des réductions tarifaires et des innovations commerciales. Après la fusion, cette concurrence disparaît. L'entreprise fusionnée peut alors être incitée à augmenter les prix ou à réduire certaines promotions puisqu'elle ne risque plus de perdre des clients au profit du concurrent qu'elle a absorbé.

L'analyse des effets unilatéraux cherche donc à répondre à la question suivante : **l'entreprise issue de la concentration sera-t-elle capable d'exercer seule un pouvoir de marché accru au détriment de la concurrence et des consommateurs ?**

5.1.2. Effets coordonnés

Les effets coordonnés correspondent à une situation dans laquelle une concentration facilite la coordination du comportement de plusieurs entreprises présentes sur le marché. Contrairement aux effets unilatéraux, le problème ne résulte pas du seul pouvoir de marché de l'entreprise fusionnée, mais du fait que la nouvelle structure du marché rend plus facile une conduite parallèle ou coordonnée entre les principaux acteurs.

Cette coordination peut être explicite, sous la forme d'une entente illicite, ou plus fréquemment tacite, lorsque les entreprises comprennent qu'il est dans leur intérêt commun d'éviter une concurrence agressive.

Les effets coordonnés sont particulièrement susceptibles d'apparaître sur des marchés concentrés, transparents et stables, où quelques entreprises seulement détiennent l'essentiel des parts de marché.

Exemple : Supposons qu'un marché compte quatre grands producteurs de ciment. Après la fusion de deux d'entre eux, il ne reste plus que trois acteurs majeurs. La diminution du nombre de concurrents peut faciliter l'observation mutuelle des prix et des volumes. Chaque entreprise comprend alors qu'une guerre des prix nuirait à l'ensemble du secteur. Sans qu'un accord formel ne soit nécessaire, les acteurs peuvent progressivement adopter des comportements similaires et maintenir des prix plus élevés.

L'analyse des effets coordonnés vise ainsi à déterminer si la concentration rend le marché plus propice à une coordination durable entre les principaux opérateurs.

La distinction fondamentale entre les deux notions réside dans l'origine du risque concurrentiel :

- **Effets unilatéraux** : l'entreprise issue de la concentration peut, seule, exercer un pouvoir de marché accru et adopter des comportements préjudiciables à la concurrence ;
- **Effets coordonnés** : la concentration facilite une forme de coordination ou d'interdépendance stratégique entre plusieurs entreprises présentes sur le marché.

Cette distinction est fondamentale dans l'analyse des concentrations, car les outils économiques et les éléments de preuve mobilisés par la COMCO pour évaluer ces deux types de risques sont souvent différents.

Les lignes directrices de l'UE sur les concentrations horizontales et la pratique décisionnelle de nombreuses autorités de concurrence à travers le monde reposent largement sur cette distinction.

5.2. Concentrations verticales

Les concentrations verticales concernent des entreprises opérant à différents stades de la chaîne de production ou de distribution d'un même produit ou service. Contrairement aux concentrations horizontales, elles n'entraînent généralement pas une réduction directe du nombre de concurrents sur un marché donné. Leur impact concurrentiel résulte principalement de la modification des relations entre fournisseurs, producteurs, distributeurs et clients.

Une concentration verticale peut intervenir, par exemple, lorsqu'un fabricant acquiert un distributeur, lorsqu'un importateur prend le contrôle d'un réseau de vente au détail, lorsqu'un opérateur d'infrastructure acquiert un fournisseur de services ou lorsqu'une plateforme numérique acquiert une entreprise dépendante de son écosystème.

Ces opérations peuvent produire des effets positifs importants. Elles permettent souvent une meilleure coordination entre les différents niveaux de la chaîne de valeur, une réduction des coûts de transaction, une amélioration de la logistique, une meilleure qualité de service et des investissements accrus.

Toutefois, certaines concentrations verticales peuvent également soulever des préoccupations concurrentielles lorsque l'entreprise intégrée acquiert la capacité ou l'incitation de restreindre l'accès de ses concurrents à des ressources essentielles.

La COMCO examine notamment **les risques de verrouillage des intrants (*input foreclosure*)**, lorsqu'un fournisseur important limite l'accès de ses concurrents à des matières premières, des infrastructures ou des services indispensables. Elle analyse également **les risques de verrouillage de la clientèle (*customer foreclosure*)**, lorsque l'entreprise intégrée réserve l'accès à une clientèle importante à ses propres filiales ou partenaires.

D'autres préoccupations peuvent résulter de discriminations à l'égard des concurrents, de l'accès à des informations commercialement sensibles ou encore de l'augmentation artificielle des coûts supportés par les entreprises rivales.

Par exemple, dans le secteur des télécommunications, le contrôle simultané d'une infrastructure essentielle et d'un fournisseur de services peut créer des incitations à limiter l'accès des concurrents aux infrastructures concernées.

L'analyse de la COMCO vise donc à déterminer si les bénéfices liés à l'intégration verticale l'emportent sur les risques **d'éviction ou de restriction de la concurrence**.

5.3. Concentrations conglomérales

Les concentrations conglomérales concernent des entreprises qui exercent leurs activités sur des marchés différents mais présentant un certain degré de complémentarité ou de connexité économique. Contrairement aux concentrations horizontales et verticales, elles ne modifient généralement ni le nombre de concurrents sur un même marché ni les relations d'approvisionnement directes entre les parties.

Les préoccupations concurrentielles naissent principalement de la combinaison d'actifs, de produits, de services ou de réseaux susceptibles de renforcer le pouvoir de marché global de l'entreprise issue de l'opération.

L'un des risques les plus fréquemment identifiés est celui des **ventes liées ou des offres groupées**, consistant à conditionner l'achat d'un produit à celui d'un autre produit détenu par le même groupe. Une entreprise disposant d'une position forte sur un marché peut ainsi **étendre son pouvoir économique à des marchés voisins.**

Les autorités de concurrence examinent également les **effets de portefeuille**, qui résultent de la détention d'un ensemble particulièrement large de produits ou de services permettant à l'entreprise de proposer des offres difficiles à reproduire par ses concurrents. Dans certains cas, cette situation peut marginaliser des concurrents spécialisés qui ne disposent pas d'une gamme comparable.

Dans les secteurs numériques, les concentrations conglomérales peuvent contribuer à la création ou au renforcement d'écosystèmes intégrés dans lesquels plusieurs services complémentaires sont proposés de manière interconnectée. **Lorsqu'un acteur contrôle simultanément une plateforme, un système d'exploitation, un service de paiement, une solution publicitaire et des services de communication, il peut être tenté de favoriser ses propres produits et de rendre plus difficile l'accès des concurrents à ses utilisateurs.**

Ces préoccupations sont particulièrement importantes dans les marchés caractérisés par des effets de réseau, une forte accumulation de données et des coûts de changement élevés pour les utilisateurs. Elles peuvent également se rencontrer dans les secteurs financiers, les télécommunications, la grande distribution, les services numériques et les plateformes multifaces.

L'analyse menée par la COMCO consiste alors à déterminer si la combinaison des activités concernées risque de produire **des effets d'éviction ou de verrouillage** susceptibles de réduire la concurrence effective sur un ou plusieurs marchés. Elle examine également si les gains d'efficacité invoqués par les parties sont suffisamment importants et vérifiables pour compenser les éventuels risques concurrentiels.

VI. TESTS ÉCONOMIQUES UTILIS2ES PAR LA COMCO

6.1. Test de réduction substantielle de la concurrence (Substantial Lessening of Competition Test - SLC)

Le test de réduction substantielle de la concurrence constitue aujourd'hui l'un des principaux critères utilisés par de nombreuses autorités de concurrence pour évaluer les concentrations économiques. **Son objectif est de déterminer si l'opération envisagée est susceptible de réduire de manière significative et durable l'intensité de la concurrence sur un marché donné.**

Contrairement à une approche fondée exclusivement sur la création ou le renforcement d'une position dominante, le test SLC permet d'appréhender un éventail plus large d'atteintes à la concurrence. **Une opération peut ainsi être problématique même si elle ne conduit pas à une situation de dominance au sens classique du terme.**

Le principe fondamental est relativement simple : la question centrale n'est pas de savoir si une entreprise deviendra dominante, mais si la concentration aura pour effet probable de diminuer sensiblement la pression concurrentielle qui existait avant l'opération.

L'analyse consiste donc à répondre à la question suivante :

La concentration est-elle susceptible de réduire substantiellement la concurrence effective sur le marché concerné ?

Si la réponse est positive, l'opération peut être interdite ou soumise à des engagements correctifs.

Une approche économique plutôt que formelle

Le test SLC ne repose pas sur des seuils automatiques de parts de marché. Une forte part de marché peut constituer un indice de risque, mais elle n'est jamais déterminante à elle seule.

La COMCO examine l'ensemble des circonstances économiques du marché, notamment :

- La structure du marché ;
- Le nombre de concurrents ;
- La proximité concurrentielle entre les parties ;
- Les barrières à l'entrée ;
- Le pouvoir de négociation des clients ;
- L'existence d'innovations ;
- Les comportements passés des acteurs ;
- La dynamique concurrentielle future.

Cette approche permet d'identifier des risques concurrentiels qui pourraient échapper à une analyse exclusivement fondée sur la dominance.

Les facteurs généralement examinés dans un test SLC

Dans le cadre d'une analyse fondée sur la réduction substantielle de la concurrence, la COMCO examine généralement :

- **Les parts de marché :** Les parts de marché constituent un point de départ mais jamais une conclusion automatique ;
- **La proximité concurrentielle :** La COMCO cherche à déterminer si les parties étaient des concurrentes particulièrement proches avant l'opération. Plus les entreprises se disputaient les mêmes clients, plus le risque de réduction substantielle de la concurrence est élevé ;
- **Les barrières à l'entrée :** Si de nouveaux concurrents peuvent entrer facilement sur le marché, les risques concurrentiels sont généralement plus faibles. À l'inverse, lorsque l'entrée est difficile ou coûteuse, les effets anticoncurrentiels peuvent être durables ;
- **Le pouvoir compensateur des clients :** L'existence de grands acheteurs capables de négocier efficacement peut réduire les risques concurrentiels ;
- **L'innovation :** L'autorité examine si la concentration risque de supprimer une source importante d'innovation ou de recherche et développement ;
- **Les gains d'efficacité :** Les gains d'efficacité peuvent compenser certains effets anticoncurrentiels lorsqu'ils sont vérifiables, spécifiques à la concentration ou susceptibles de bénéficier aux consommateurs.

6.2. Test de dominance

Le test de dominance consiste à déterminer si **l'opération projetée est susceptible de créer ou de renforcer une position dominante permettant à une entreprise d'entraver de manière significative la concurrence sur le marché concerné.**

Historiquement, ce test a été au cœur du contrôle des concentrations dans l'Union européenne avant son évolution vers le critère de l' « **entrave significative à une concurrence effective** » **(Significant Impediment to Effective Competition – SIEC**), qui demeure toutefois étroitement lié à la notion de dominance.

Notion de position dominante

La position dominante correspond à une situation de puissance économique permettant à une entreprise de se comporter, dans une mesure appréciable, indépendamment de ses concurrents, de ses clients et des consommateurs.

L'existence d'une position dominante n'est pas en soi interdite. Ce qui préoccupe la COMCO dans le cadre du contrôle des concentrations est la création ou le renforcement d'une telle position à la suite d'une opération de fusion ou d'acquisition.

La logique du test de dominance

Le test repose sur une question fondamentale : **La concentration est-elle susceptible de créer ou de renforcer une position dominante permettant à l'entreprise concernée d'exercer un pouvoir de marché durable ?**

Si la réponse est positive, la COMCO peut considérer que l'opération risque de porter atteinte à la concurrence et justifie une intervention.

L'analyse est essentiellement structurelle. Elle vise à déterminer si la nouvelle configuration du marché conférera à l'entreprise issue de la concentration une puissance économique excessive.

La dominance individuelle

La forme la plus classique de dominance est la dominance individuelle. Elle existe lorsqu'une seule entreprise détient une puissance économique suffisante pour agir largement indépendamment des autres acteurs du marché.

Exemple hypothétique :

Supposons que deux cimenteries importantes opérant en RDC fusionnent. Avant l'opération :

- Société A : 35 % ;
- Société B : 25 % ;
- Société C : 20 % ;
- Société D : 20 %.

Après la fusion de **A** et **B**, la nouvelle entité détiendrait **60 %** du marché national du ciment.

La COMCO pourrait considérer que cette opération crée une position dominante individuelle en raison de la part de marché élevée de l'entité fusionnée, combinée à l'existence de barrières importantes à l'entrée liées aux investissements nécessaires dans le secteur cimentier.

La dominance collective

Le test de dominance permet également d'identifier les situations de dominance collective.

Celle-ci apparaît lorsque plusieurs entreprises, bien qu'indépendantes juridiquement, sont en mesure d'adopter durablement des comportements parallèles leur permettant d'exercer ensemble un pouvoir de marché important.

Cette situation peut résulter d'une concentration réduisant fortement le nombre d'acteurs présents sur le marché.

Exemple hypothétique :

Sur un marché de télécommunications composé de quatre opérateurs, une fusion réduit le nombre d'acteurs à trois entreprises de taille comparable.

Même si aucune entreprise ne devient individuellement dominante, la COMCO pourrait conclure que la nouvelle structure facilite une domination collective du marché par les trois opérateurs restants.

Les limites du test de dominance

Le principal reproche adressé au test de dominance est qu'il peut parfois être trop étroit. Certaines concentrations peuvent réduire sensiblement la concurrence sans pour autant créer une véritable position dominante.

Par exemple, la fusion de deux concurrents très proches sur un marché déjà concentré peut entraîner une hausse des prix ou une diminution de l'innovation, même si l'entreprise résultante ne devient pas dominante au sens traditionnel.

C'est précisément pour répondre à cette difficulté que plusieurs juridictions ont progressivement adopté des approches plus larges, notamment le test de réduction substantielle de la concurrence (SLC) ou le test d'entrave significative à une concurrence effective (SIEC).

6.3. Différence entre le test SLC et le test de dominance

Le test de dominance cherche principalement à déterminer si l'opération crée ou renforce une position dominante. Le test SLC est plus large.

Une concentration peut réduire substantiellement la concurrence sans nécessairement créer une entreprise dominante.

À l'inverse, une entreprise peut disposer d'une forte part de marché sans que l'opération entraîne une réduction substantielle de la concurrence.

Le test SLC permet ainsi de mieux appréhender les marchés modernes, notamment les marchés numériques, les marchés innovants ou les marchés caractérisés par une concurrence dynamique.

VII. INDICE IHH

L'Indice d'Herfindahl-Hirschman (IHH), connu en anglais sous le nom de **Herfindahl-Hirschman Index (HHI)**, est l'un des principaux outils utilisés par la COMCO pour mesurer le degré de concentration d'un marché. Il permet d'apprécier la structure concurrentielle d'un secteur et d'évaluer l'impact potentiel d'une concentration économique sur le niveau de concurrence.

L'IHH repose sur un principe simple : plus les parts de marché sont concentrées entre les mains d'un petit nombre d'entreprises, plus le marché est susceptible de présenter des risques concurrentiels.

7.1. Méthode de calcul

L'indice est obtenu en additionnant le carré des parts de marché de toutes les entreprises présentes sur le marché concerné. La formule est la suivante :

$$\mathbf{IHH = P_1^2 + P_2^2 + P_3^2 + \ldots + Pn^2}$$

où **P** représente la part de marché de chaque entreprise exprimée en pourcentage.

Le recours au carré des parts de marché permet d'accorder davantage de poids aux entreprises les plus importantes.

7.2. Exemple de calcul

Supposons un marché composé de quatre entreprises détenant respectivement :

- Entreprise A : 40 %
- Entreprise B : 30 %
- Entreprise C : 20 %
- Entreprise D : 10 %

L'IHH sera calculé comme suit :

- $40^2 = 1\,600$
- $30^2 = 900$
- $20^2 = 400$
- $10^2 = 100$

IHH = 1 600 + 900 + 400 + 100 = 3 000

L'indice du marché est donc de **3 000.**

7.3. Interprétation de l'IHH

L'IHH varie entre :

- **0**, dans un marché comportant un très grand nombre de concurrents de taille infinitésimale ;
- **10 000**, dans une situation de monopole ($100^2 = 10\,000$).

Plus l'indice est élevé, plus le marché est concentré.

La COMCO utilise généralement les seuils indicatifs suivants :

Niveau de concentration	Valeur de l'IHH
Marché peu concentré	inférieur à 1 500
Marché modérément concentré	entre 1 500 et 2 500
Marché fortement concentré	supérieur à 2 500

Ces seuils ne constituent pas des règles absolues mais des indicateurs destinés à orienter l'analyse.

7.4. Importance de l'IHH dans l'analyse des concentrations

Lorsqu'une concentration est notifiée, la COMCO calcule généralement :

- l'IHH avant l'opération ;
- l'IHH après l'opération ;
- la variation de l'IHH (Delta IHH).

Cette variation permet d'évaluer l'impact de l'opération sur la structure concurrentielle du marché.

Exemple

Avant une fusion :

- Entreprise A : 35 %
- Entreprise B : 25 %
- Entreprise C : 20 %
- Entreprise D : 20 %

IHH avant fusion

- $35^2 = 1\,225$
- $25^2 = 625$
- $20^2 = 400$
- $20^2 = 400$

IHH = 2 650

Après la fusion de A et B :

- Nouvelle entité : 60 %
- Entreprise C : 20 %
- Entreprise D : 20 %

IHH après fusion :

- $60^2 = 3\,600$
- $20^2 = 400$
- $20^2 = 400$

IHH = 4 400

Delta IHH = 4 400 – 2 650 = 1 750

Une augmentation aussi importante constituerait un signal d'alerte majeur pour la COMCO et justifierait une analyse approfondie des effets de l'opération.

Dans les marchés congolais où les données économiques sont parfois limitées, l'IHH peut fournir un premier indicateur objectif de la structure concurrentielle.

7.5. Limites de l'IHH

L'IHH ne constitue toutefois qu'un outil parmi d'autres et ne peut jamais remplacer une analyse économique complète.

Un indice élevé ne signifie pas automatiquement qu'une concentration est anticoncurrentielle. Inversement, un indice relativement faible ne garantit pas l'absence de risques concurrentiels.

L'IHH ne tient pas compte notamment :

- Des barrières à l'entrée ;
- Du pouvoir compensateur des clients ;
- De l'innovation ;
- De la concurrence potentielle ;
- De la proximité concurrentielle entre les parties ;
- Des gains d'efficacité ;
- De la dynamique propre aux marchés numériques.

Pour cette raison, la COMCO ne fonde jamais sa décision sur le seul IHH, mais l'utilise comme un indicateur préliminaire permettant d'orienter son analyse économique.

Il constitue un **outil de dépistage (screening tool)** permettant d'identifier les opérations susceptibles de soulever des préoccupations concurrentielles, avant de procéder à une analyse plus approfondie fondée sur les effets réels de la concentration sur la concurrence effective.

VIII. ÉLÉMENTS SUSCEPTIBLES DE FAVORISER UNE AUTORISATION UNE CONCENTRATION D'UNE NOTIFICATION DE CONCENTRATION ÉCONOMIQUE PAR LA COMCO

8.1. Barrières à l'entrée et expansion concurrentielle

Une concentration est moins préoccupante lorsque de nouveaux entrants peuvent rapidement, efficacement et durablement exercer une pression concurrentielle.

La COMCO examine :

- Les Barrières réglementaires ;
- Les licences ;
- Les autorisations ;

- Les coûts d'investissement ;
- Les accès au foncier ;
- Les infrastructures ;
- Les transport ;
- L'énergie ;
- Les douanes ;
- L'accès au financement ;
- L'accès aux fournisseurs ;
- La notoriété des marques ;
- Les données ;
- Le réseau de distribution ;
- Les exclusivités commerciales.

En RDC, les barrières logistiques, administratives, énergétiques et financières doivent être appréciées avec une attention particulière, car elles peuvent limiter la capacité réelle des concurrents à entrer ou à se développer.

8.2. Gains d'efficacité

Une concentration peut être autorisée lorsqu'elle produit des gains d'efficacité vérifiables et suffisants pour compenser les risques concurrentiels.

Les gains peuvent porter sur :

- La réduction des coûts ;
- L'amélioration de la qualité ;
- La modernisation technologique ;
- L'extension géographique de l'offre ;
- La sécurisation des approvisionnements ;
- La création d'emplois ;
- L'amélioration de la logistique ;
- Les investissements nouveaux ;
- L'innovation ;
- La baisse durable des prix.

Toutefois, ces gains doivent être :

1. Spécifiques à l'opération ;
2. Vérifiables ;
3. Suffisamment importants ;
4. Susceptibles de bénéficier aux consommateurs ;
5. Impossibles à obtenir par un moyen moins restrictif de concurrence.

8.3. Entreprise défaillante

Les parties peuvent soutenir que l'opération doit être autorisée parce que l'entreprise cible est défaillante.

La COMCO examine alors avec prudence cette défense. Elle peut être admise si :

- L'entreprise cible est réellement menacée de sortie du marché ;
- Il n'existe pas d'acheteur alternatif moins nocif pour la concurrence ;
- Les actifs quitteraient le marché en l'absence de l'opération ;
- L'opération n'aggrave pas davantage la situation concurrentielle que la sortie inévitable de l'entreprise.

IX. CONCENTRATIONS ÉCONOMIQUES DANS LES MARCHES NUMÉRIQUES

Les marchés numériques exigent une analyse spécifique en raison :

- Des effets de réseau ;
- Des économies d'échelle ;
- De la collecte massive de données ;
- Des écosystèmes fermés ;
- Des coûts de changement ;
- De l'interopérabilité ;
- De l'auto-préférence ;
- Du rôle de certaines plateformes comme intermédiaires incontournables.

La COMCO accorde une attention particulière aux acquisitions de jeunes entreprises innovantes, aux acquisitions de concurrents potentiels et aux opérations renforçant le contrôle de données stratégiques.

X. PROCÉDURES RECOMMANDÉES

10.1. Pré-notification (à clarifier avec la coordination : payante ou gratuite ?)

Les parties peuvent solliciter une réunion informelle avec la COMCO afin de clarifier :

- La nature de l'opération ;
- Les marchés concernés ;
- Les informations attendues ;
- Les éventuelles préoccupations préliminaires ;
- Le calendrier d'examen.

1. **Notification (à compléter tout en tenant compte de l'arrêté portant les éléments constitutifs et après amendement, de la procédure simplifiée ainsi que des différents seuils de notification) La loi 18/020 à son article 55 prévoit un arrêté du ministre de l'économie qui détermine les éléments constitutifs et les modalités de notification du projet de concentration économique à la COMCO**

Le dossier de notification devrait comprendre :

- Description complète de l'opération ;
- Identité des parties ;
- Structure de contrôle avant et après opération ;
- Marchés concernés ;
- Parts de marché ;
- Concurrents ;
- Clients et fournisseurs principaux ;
- Contrats importants ;
- Justification économique ;
- Effets attendus ;
- Gains d'efficacité ;
- Engagements éventuels.

*** produire tous les formulaires relatifs aux opérations de concentrations économiques.**

10.2. Phase d'examen préliminaire

La COMCO vérifie si l'opération soulève des préoccupations sérieuses. Elle peut autoriser l'opération lorsqu'aucun risque significatif n'est identifié.

10.3. Phase d'examen approfondi

Lorsque l'opération présente des risques, la COMCO procède à une analyse plus détaillée :

- Demandes d'informations ;
- Auditions des parties ;
- Consultations des concurrents ;
- Consultation des clients ;
- Avis des régulateurs sectoriels ;
- Analyse économique ;
- Test de marché des engagements.

10.4. Décision

La COMCO peut recommander ou décider :

- L'autorisation sans condition ;
- L'autorisation sous conditions ;
- L'autorisation avec engagements ;
- L'interdiction ;
- La révision ou la modification de l'opération.

XI. MESURES CORRECTIVES

Les engagements peuvent être comportementaux, structurels ou hybride.

Type de remède	Exemples
Structurel	Cession d'actifs, cession de points de vente, cession de marques, désengagement d'une activité
Comportemental	Accès non discriminatoire, interdiction d'exclusivité, transparence tarifaire, séparation comptable
Hybride	Cession partielle accompagnée d'obligations d'accès ou de non-discrimination

Les remèdes doivent être clairs, proportionnés, vérifiables, limités dans le temps lorsque cela est approprié et capables de rétablir une concurrence effective.

XII. GRILLE PRATIQUE D'ANALYSE

Question	Objet
L'opération entraîne-t-elle un changement durable de contrôle ?	Qualification juridique
Quels marchés sont concernés ?	Définition du marché pertinent
Les parties sont-elles concurrentes ?	Analyse horizontale
Les parties sont-elles à différents niveaux de la chaîne ?	Analyse verticale
L'opération augmente-t-elle fortement la concentration ?	IHH et delta IHH
La cible est-elle un concurrent important ?	Effets unilatéraux
Le marché devient-il plus propice à la coordination ?	Effets coordonnés
Les concurrents peuvent-ils entrer ou se développer ?	Contestabilité
Les clients ont-ils un pouvoir de négociation ?	Pouvoir compensatoire
Existe-t-il des gains d'efficacité vérifiables ?	Balance concurrentielle
Des remèdes peuvent-ils résoudre les risques ?	Engagements

CONCLUSION

Le contrôle des concentrations économiques est **un instrument préventif essentiel.** Il ne vise pas à empêcher les entreprises de croître, d'investir ou de se restructurer. Il vise à s'assurer que cette croissance ne se réalise pas au détriment de la concurrence, des consommateurs, des PME, de l'innovation et de l'intérêt économique général.

Dans le contexte congolais, marqué par des marchés concentrés, des contraintes logistiques fortes, des infrastructures essentielles et l'émergence rapide des plateformes numériques, la COMCO exerce ce contrôle avec rigueur, prévisibilité et pragmatisme.

BIBLIOGRAPHIE

1. RDC, Loi n°18/020 du 9 juillet 2018 relative à la liberté des prix et à la concurrence.
2. UNCTAD, Model Law on Competition — Revised Chapter VI on mergers.
3. UNCTAD, Model Law on Competition, analyse des indicateurs de concentration.
4. Commission européenne, Notices and Guidelines on merger control, incluant les lignes directrices horizontales et la communication sur le marché pertinent.
5. COMESA Competition Commission, Guidelines and Practice Notes.