

La concentration industrielle est-elle un obstacle à la concurrence ? (ESCP-EAP 2006)

Jérôme Villion

16 août 2006

Introduction

Accroche Les deux phénomènes qui viennent régulièrement à l'esprit lorsque l'on évoque les mutations économiques récentes sont, d'une part, le développement d'une concurrence exacerbée entre les pays industriels et, d'autre part, le développement de firmes multinationales qui, par des opérations de fusions et acquisitions, tendent à devenir des géants, notamment de l'industrie, des 'firmes tentaculaires à l'appétit sans limites'.

Présentation du sujet - Définition des termes. Il y a là quelque chose d'apparemment paradoxal. Comment la concentration industrielle —processus au cours duquel la taille des unités de production (établissement, société, groupe) s'accroît et le poids relatif des unités les plus importantes s'accroît—, qui est souvent associée à une logique d'extension du pouvoir des entreprises, peut-elle aller de paire avec une exacerbation de la concurrence, cette dernière désignant au sens courant la rivalité, la compétition entre plusieurs offreurs d'un même bien, le pouvoir de chaque offreur étant limité par le fait même de cette concurrence ? Nous étudierons dans quelle mesure il est possible de résoudre ce paradoxe en essayant de répondre à la question suivante : la concentration industrielle est-elle un obstacle à la concurrence ?

Annonce du plan Nous verrons que la concentration industrielle tend à écarter le marché du modèle pur que représente la concurrence parfaite et que l'histoire du capitalisme industriel est effectivement marquée par la volonté de nombreuses entreprises de mener les marchés loin de ce modèle (section 1). Toutefois, la concurrence peut s'avérer très vive même lorsqu'elle est imparfaite et ce sont les caractéristiques spécifiques des différents marchés qui déterminent l'intensité de la concurrence (section 2).

Plan

1 Concentration industrielle et concurrence parfaite

Par définition, la concentration industrielle est un processus qui écarte le marché de la concurrence parfaite, c'est-à-dire de la représentation idéale d'un marché concurrentiel (1.1). Ce processus semble inévitable : le capitalisme industriel est caractérisé par la présence d'entreprises cherchant à éliminer la concurrence en se concentrant (1.2).

1.1 De la concurrence parfaite aux oligopoles et au monopole

Une des conditions pour avoir une concurrence parfaite est l'atomicité. Du côté de l'offre, cette hypothèse suppose que les entreprises présentes sur le marché ont un pouvoir négligeable. Elles sont en très grand nombre, leurs poids relatifs sont semblables. Par conséquent, une entreprise ne peut, seule, influencer le prix du marché : les entreprises sont 'preneuses de prix'. Combinée aux autres conditions de la concurrence parfaite (homogénéité, libre entrée, transparence), l'atomicité conduit à un équilibre de marché pour lequel le prix est égal au coût marginal.

Or, la concentration industrielle est un processus qui accroît le poids relatif des entreprises présentes sur le marché. L'effet est évident dans le cas de la concentration horizontale (c'est-à-dire celle qui s'observe à un même stade la production): le pouvoir de marché des entreprises augmente et ces dernières deviennent 'faiseuses de prix'. De la concurrence parfaite, le marché se dirige vers des structures oligolistiques voire monopolistiques. Dans le cas du monopole, l'entreprise qui cherche la quantité produite qui maximise son profit —entendu comme 'rente' ou 'surprofit'— va conduire le marché vers un équilibre caractérisé par l'égalité du coût marginal à la recette marginale et par un prix de vente supérieur à celui qui s'établirait en situation de concurrence parfaite. Dans le cas des oligopoles, le même comportement va conduire, que les entreprises soient en situation symétrique (Cas Cournot) ou qu'il existe une firme leader sur le marché (Cas Stackelberg), à des prix de vente compris entre celui de la concurrence parfaite et celui du monopole. En particulier, le prix du monopole peut être atteint si les oligopoleurs forment une entente (cartel par exemple) leur permettant de maximiser le profit joint. Même si une telle stratégie coopérative est théoriquement instable — une firme ayant intérêt à ne pas respecter l'entente si elle pense que les autres ne modifieront pas leur stratégie (passager clandestin)—, de nombreuses ententes durent en réalité des décennies, comme le rapportent Levenstein et Suslow, dans un article de 2006 du Journal of Economic Literature. Ainsi, la concentration industrielle, en menant à des monopoles, des oligopoles ou des ententes, favorise une augmentation de l'indice de Lerner, lequel est une mesure de la concurrence. En effet, cet indice se calcule de la manière suivante : $(\text{prix} - \text{coût marginal})/\text{prix}$. Il est égal à zéro en concurrence parfaite et à $1/\epsilon$ en situation de monopole, où ϵ est l'élasticité de la demande par rapport au prix.

1.2 Les entreprises industrielles cherchent à éliminer la concurrence en se concentrant

Si l'analyse précédente montre clairement que la concentration tend à affaiblir la concurrence, il est toutefois utile de distinguer deux sources différentes de la concentration. L'explication de la concentration réside, pour une part, dans des facteurs techniques, à savoir l'apparition d'économies d'échelle qui augmentent la taille optimale de l'entreprise. Une autre part réside dans le développement de stratégies de la part des entreprises dans le but d'éliminer la concurrence. Dans ce deuxième cas, l'effet potentiel de la concentration industrielle n'est pas seulement un affaiblissement de la concurrence mais une disparition de cette dernière.

C'est ce type de stratégie que l'on observe notamment à la fin du XIXe siècle et au début du XXe siècle. L'exemple le plus connu est constitué par les pratiques de Rockefeller afin d'assurer la domination de la Standard Oil. Cet exemple permet d'ailleurs de remarquer que la concentration verticale (intégration des différentes étapes du processus de production) vient compléter l'absorption directe des concurrents. En effet, une des stratégies de Rockefeller pour éliminer la concurrence a consisté à s'assurer le contrôle des chemins de fer acheminant le pétrole. Au cours de cette ère des Titans, vaincre la concurrence est également un objectif majeur des Carnegie, Edison ou Du Pont de Nemours et touche donc de nombreux secteurs industriels. Ce phénomène n'est pas une spécificité des Etats-Unis et, bien qu'il soit plus marqué dans les pays à industrialisation tardive que dans les pays du early start (Asselain), nous l'observons dans de nombreux pays, au moment, par exemple, où se développent les zaibatsus au Japon ou les Konzerns en Allemagne (Verley, *Entreprises et entrepreneurs*). Ce n'est pas non plus une spécificité de la fin du XIXème siècle puisqu'on l'observe au cours des différentes vagues de concentration, que ce soit celle des années 1920, celle des années 1960 ou celle des années 1980-1990. Qu'il s'agisse de concentration technique, économique ou financière, qu'elle se fasse par fusion, absorption ou acquisitions d'actifs voire par croissance interne, la concentration industrielle s'accompagne donc toujours d'une volonté de la part des entreprises de faire obstacle à la concurrence. D'ailleurs, ceci fait l'objet d'une prise de conscience de la part des pouvoirs publics puisque les vagues de concentration s'accompagnent généralement d'un renforcement de la législation ayant pour but de préserver la concurrence. Citons les lois anti-trusts aux Etats-Unis, avec notamment le Sherman act (1890), ou la création du Conseil de la Concurrence en France en 1986.

Transition Ainsi, tant la théorie économique que l'observation empirique laissent à penser que la concentration industrielle fait toujours obstacle à la concurrence. Pourtant, il existe de nombreux marchés en concurrence imparfaite sur lesquels la concurrence est vive voire aussi vive qu'en concurrence parfaite. Nous nous appuyons de nouveau sur des arguments théoriques (2.1) et empiriques (2.2) pour montrer que les rapports entre concentration industrielle et concurrence dépendent finalement du type de marché étudié.

2 Rivalité et concurrence imparfaite

2.1 Guerre des prix, concurrence potentielle et concurrence monopolistique

Nous commençons par présenter trois modèles de marché sur lesquels la concentration industrielle a peu d'effet sur l'intensité de la concurrence.

Premièrement, supposons que la concentration industrielle mène à un duopole. Supposons, que les duopoleurs cherchent le prix de vente qui maximisent leur profit. Si la demande se dirige vers l'entreprise qui vend au prix le plus faible, un duopoleur, dès lors qu'il réalise un profit positif, aura intérêt à baisser son prix en dessous de celui de son concurrent dans le but de capter la demande. Cependant, l'autre duopoleur est censé se comporter de la même façon et s'engager dans une guerre des prix. Ainsi, s'il n'y a pas de contraintes sur les capacités de production et si le coût moyen est constant, le prix d'équilibre sur ce marché est égal au coût marginal et s'établit donc au même niveau que si le marché était en concurrence parfaite (duopole de Bertrand).

Deuxièmement, supposons que la concentration industrielle mène à un monopole. S'il y a libre entrée sur le marché —notamment du fait de l'absence de barrières légales—, la pratique de prix élevés amenant à des profits importants risque d'attirer d'autres producteurs. Le marché est donc contestable et le monopoleur est amené à ne pas abuser de sa position dominante du fait de la présence d'une concurrence potentielle. Plus précisément, le monopoleur est amené à pratiquer le même prix que celui de la concurrence parfaite lorsqu'il n'y pas de coûts fixes irrécupérables (théorie des marchés contestables de Baumol). Dans ce cas, en effet, un concurrent potentiel peut entrer sur le marché et se retirer sans coût en cas d'échec, les bâtiments, machines, ou autres éléments à l'origine des coûts fixes pouvant être revendus, par exemple, sur un marché de l'occasion.

Troisièmement, supposons qu'une entreprise industrielle soit en situation de monopole mais qu'il existe des biens substituables. Cette entreprise est alors en concurrence avec les entreprises produisant ces biens substituables. Il s'agit d'un marché de concurrence monopolistique (Chamberlin) sur lequel, lorsque le coût moyen a une forme en U (décroissant puis croissant), les profits tendent vers zéro, comme sur un marché de concurrence parfaite.

2.2 Diversité des marchés et Intensité de la concurrence

Les trois arguments précédents montrent donc que, si la concentration industrielle accroît le pouvoir des offreurs sur les demandeurs, ce pouvoir ne peut souvent pas être exercé du fait de la rivalité, réelle ou potentielle, directe ou indirecte, qui existe entre les producteurs. En effet, l'intensité de la concurrence dépend de nombreux facteurs. Aussi, les rapports entre la concentration industrielle et la concurrence apparaissent comme un phénomène complexe, évoluant dans le temps et variable d'un marché à l'autre.

Dans la construction aéronautique civile, le marché est aujourd'hui en situation de duopole, après le retrait de Lockheed en 1986 et le rachat de McDonnell Douglas

par Boeing en 1997. Depuis le début des années 2000, le marché se partage à parts sensiblement égales entre Boeing et Airbus. Avec l'augmentation considérable des coûts de développement depuis la deuxième guerre mondiale, les barrières à l'entrée sur ce marché sont très élevées et il est donc fortement probable que la concurrence potentielle soit quasi inexistante. Pourtant, la concurrence est très forte entre les deux duopoleurs, lesquels sont engagés dans une guerre des prix depuis plusieurs années.

Un autre exemple est donné par l'industrie automobile. Le processus de concentration commence au début du XXème siècle. Aux Etats-Unis, le marché est dominé par les Big Three (General Motors, Ford, Chrysler) dès les années 1930. En France, alors qu'il existait plusieurs centaines de constructeurs avant 1914, on n'en compte plus qu'une trentaine en 1945. Une nouvelle vague de concentration a lieu pendant les trente glorieuses (rachat d'Audi par Volkswagen ou de Lancia et Ferrari par Fiat...). Au cours de cette croissance fordiste, l'industrie automobile est un oligopole dont les firmes exercent sur des marchés (américains et européens) assez cloisonnés et en pleine expansion. Dans ce contexte, l'important pouvoir de marché dont disposent ces firmes leur permet de dégager des marges importantes, lesquelles constituent une approximation de l'indice de Lerner. A partir du milieu des années quatre-vingt, les firmes japonaises et les chaebols coréens, avec l'aide de politiques industrielles et commerciales volontaristes, voient leur poids augmenter fortement dans l'industrie automobile mondiale. Parallèlement, les fusions et acquisitions se multiplient (Seat, Skoda puis Bentley contrôlés par Volkswagen ; Aston Martin, Jaguar, Saab par Ford ; Nissan par Renault...). Au total, on reste sur un marché fortement concentré (l'indice Hirschleifer-Hirschmann est supérieur à 2800 dans les années 1990) bien que la concentration se stabilise (la part de marché des quatre plus grandes firmes est constante des années 1970 aux années 1990, avec environ 50 pour cent). Or, dans un contexte de mondialisation, de mutation quantitative (saturation) et qualitative (nouvelles exigences des consommateurs) de la demande —laquelle devient plus élastique—, l'industrie automobile s'engage dans une guerre des prix — L'Expansion titre au début des années 1990 : 'Automobile : la grande braderie'. Toutefois, le processus de concentration tend aujourd'hui à s'accélérer (projet de fusion General Motors - Renault) et les concurrents multiplient les accords de partenariat (Toyota et PSA en République Tchèque). De plus, la différenciation horizontale continue à exister —ce qui permet par exemple à Renault de vendre ses voitures à un prix plus élevé en France qu'à l'étranger— et les firmes multiplient les stratégies de différenciation verticale. Aussi, il est possible que l'industrie automobile connaisse à nouveau des marges élevées, similaires, par exemple, à celles que l'on observe dans l'industrie pharmaceutique (laquelle bénéficie de rentes d'innovation importantes).

Conclusion

Réponse Au terme de ce travail, nous voyons que les effets de la concentration industrielle sur la concurrence sont complexes et non systématiques. La concentration écarte le marché de la forme parfaite de la concurrence. Mais, elle ne fait pas nécessairement obstacle à la concurrence au sens général de compétition entre des offreurs.

Éliminer la concurrence fait partie des moyens dont dispose un producteur pour maximiser son profit. C'est une tendance inhérente à la compétition. Et, nous pouvons considérer que la concurrence n'existe plus lorsqu'un monopole ou une entente domine suffisamment le marché pour dissuader tout concurrent potentiel. Mais, il s'agit là d'un cas exceptionnel. En dehors de ce cas, l'intensité de la concurrence sur des marchés concentrés peut être plus ou moins forte, parfois aussi forte qu'en concurrence parfaite. Cette intensité dépend de nombreux facteurs et est par conséquent fonction du type de marché. Ces facteurs, dont l'influence varie dans le temps et dans l'espace, concernent en particulier l'élasticité de la demande, les économies d'échelle, la différenciation (horizontale et verticale) ou l'attitude des pouvoirs publics.

Ouverture Si nous avons vu comment cette question avait renouvelé la théorie économique, laquelle considère traditionnellement la concurrence parfaite comme un idéal à atteindre, une étude intéressante serait également celle des enjeux en termes de politique économique structurelle. Ici, à la question classique 'Faut-il lutter contre la concentration industrielle ?', il faudrait en ajouter d'autres : 'Comment effectuer le partage du surprofit (rente) sur des marchés de concurrence imparfaite ?', 'La politique de la concurrence doit-elle être menée au niveau national ?'...