

## Analyse économique et historique des sociétés contemporaines

### Copie d'un candidat

"Très bonne copie, bien structurée. La problématique du sujet d'un point de vue théorique est clairement posée et bien argumentée par des exemples actuels et historiques. Le style est clair. La conclusion reprend les éléments essentiels du développement et ouvre le devoir sur d'autres perspectives intéressantes".

\* \* \*

Le monopole tel qu'il a été théorisé par Chamberlin renvoie à cette situation de marché où un seul offreur répond à la demande d'un grand nombre d'agents. Cette situation déroge donc aux règles de la concurrence pure et parfaite puisque la condition d'atomicité du marché du côté des offreurs n'y est pas respectée. Ce monopole en situation de position dominante peut donc être tenté d'adopter une stratégie de profitabilité plutôt que de compétitivité puisque vraisemblablement, aucun agent n'est en mesure de venir contester sa position. La tendance dans les pays industrialisés est donc à la lutte contre toutes les formes de monopoles, d'oligopoles, de cartels en terme d'abus de position dominante, de dumping ou d'entente sur les prix ; comme a pu le confirmer la récente condamnation le 13 avril dernier de Procter & Gamble et Unilever à 315 millions pour entente sur les prix dans 8 pays européens. Faut-il pour autant prôner une lutte inconditionnelle contre les situations monopolistiques ? Nous raisonnons aujourd'hui en économie ouverte, ainsi une entreprise en situation de monopole sur le marché national n'échappe pas forcément à la pression de la concurrence étrangère. Il semble que le débat autour de l'inefficience du monopole soit plus complexe qu'il n'y paraît et appelle à une démarche pragmatique.

Ainsi, nous verrons en quoi la distorsion de la concurrence qui résulte de la situation de monopole peut entraîner une perte d'efficacité. Néanmoins, une lutte inconditionnelle est-elle pour autant légitime ? La lutte contre les monopoles semblerait davantage devoir obéir à une approche pragmatique orientée par l'analyse de la structure de marché et l'arbitrage entre le coût social du monopole et les avantages qui peuvent en être tirés.

Lorsqu'un marché se trouve en situation de monopole, c'est à dire avec un seul offreur pour un grand nombre de demandeurs, la fixation du prix ne résulte plus d'un équilibre entre l'offre et la demande comme le prévoyait Walras à travers l'image du commissaire-priseur.

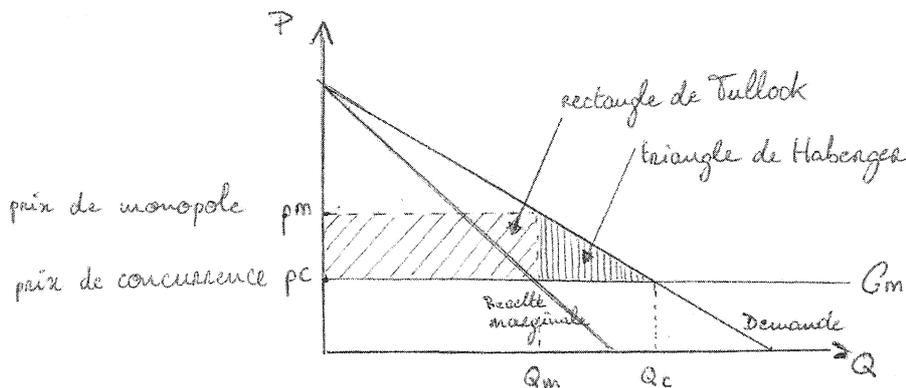
En effet en situation de concurrence pure et parfaite, lorsque l'atomicité est respectée du côté des offreurs comme des demandeurs, le prix qui résulte de leur rencontre et fixe la quantité offerte est supposé optimal, puisque c'est celui qui satisfait le plus grand nombre d'offreurs et de demandeurs.

Or, comme l'a montré Haberger en 1954, la présence d'un seul offreur sur le marché conduit à une distorsion de la concurrence qui permet à l'entreprise dominante de fixer un prix de monopole supérieur au coût marginal, ce qui entraîne une perte de surplus pour la collectivité. Il a en effet montré qu'il y avait perte de surplus pour la collectivité puisque le surplus que l'entreprise retire de son avantage est inférieur à la perte de surplus à laquelle sont confrontés les consommateurs (perte de surplus qui correspond au «triangle de Haberger» dans le schéma du coût social du monopole).

Au-delà du débat sur la fixation des prix à un niveau supérieur pour le monopole, on peut se demander si la situation dominante n'enferme pas le monopole dans une prospérité paresseuse qui ne le conduirait ni à optimiser sa combinaison productive des facteurs capital et travail pour réduire ses coûts, ni à innover autant que si il était soumis à une forte pression concurrentielle et à une logique de différenciation. C'est ce qu'a montré Leibenstein dans Allocative efficiency vs X-efficiency. Selon lui, la situation de monopole est sous optimale puisqu'elle conduit à une inflation par les coûts et à un retard dans l'innovation organisationnelle et de produits. En situation de concurrence, une entreprise tire avantage de l'observation du travail chez ses concurrents. C'est cet effet d'apprentissage, censé optimiser le surplus de la collectivité qui se trouve perdu en situation de monopole.

Par ailleurs Gordon Tullock a mis en évidence la perte de surplus engendré par le comportement de recherche de rentes (représenté par «le rectangle de Tullock»). En effet si l'Etat intervient de façon récurrente pour agir sur la structure du marché et favoriser l'acquisition ou le maintien de situations de monopole (en terme de subventions, de quotas, de réglementations), les entreprises vont être incitées à dépenser une part croissante de leur budget en recherche de rente, c'est à dire au lobbying, pour acquérir une situation de monopole, et ce au détriment de l'investissement en recherche et développement. Comme l'a montré Anne Krueger dans The Economic Theory of the Rent seeking Society les dépenses en recherche de rente s'élèvent à 7% du PIB en Inde et à 17% en Turquie. Il conviendrait donc suivant cette logique de mettre en place une lutte ouverte et affirmée comme une volonté politique, contre les situations de monopole afin d'éviter ces gaspillages en recherche de rente.

Nous pouvons représenter ci-dessous le schéma du coût social du monopole qui nous permet d'identifier le rectangle de Tullock correspondant au gaspillage lié à la recherche de rente et le triangle de Habegger (correspondant à la perte de surplus des consommateurs qui n'ont pas accès au bien du fait du prix du monopole)



Néanmoins, une lutte inconditionnelle contre les monopoles est-elle souhaitable ? Est-elle la solution la plus efficiente ? Les économistes de l'école de Chicago mettent en avant l'idée que le recours à une solution de marché : la dérèglementation est plus efficace que l'interventionnisme pour lutter contre la perte d'efficacité potentielle ou situation de monopole. Ainsi Baumol, Panzar et Willig dans Contestable Markets and the effects on Industry Structure (1982) explique que cela n'est pas tant l'intensité concurrentielle sur un marché (que l'on peut mesurer à l'aide de l'indice d'Hirshmann-Herfindahl  $\sum s_i^2$  la somme des carrés des parts de marché détenues par chaque entreprise) que la possibilité de l'entrée d'un nouveau concurrent sur le marché que l'entreprise prend en compte. Ainsi s'il n'y a pas de barrières à l'entrée sur le marché, ni de barrière à la sortie (en termes de coûts irrécupérables trop importants) l'entreprise sera amenée à se comporter comme en situation de concurrence et à tarifier au coût marginal. Ainsi la dérèglementation en permettant la libre entrée et sortie des concurrents doit permettre à elle seule une optimisation de la structure de marché.

On peut par ailleurs se demander si certaines formes de monopoles ne trouvent pas une justification. On a par exemple pu observer un assouplissement de la législation américaine avec le National Cooperative Act pour favoriser le rapprochement des firmes et la fusion de leurs activités de recherche et développement afin d'en amortir les coûts et de leur permettre d'investir dans des domaines où elles ne se seraient pas risquées seules en situation de concurrence. Par ailleurs, mêmes les néoclassiques, partisans d'une structure de marché dominée par la concurrence, justifient l'existence de monopole naturel. En effet, lorsque les rendements d'échelle sont croissants et que la taille critique optimale correspond à la taille du marché, c'est-à-dire aux débouchés, la situation de monopole est la plus efficace. Dans cette situation, plutôt qu'une lutte contre le monopole pour éviter l'inflation par les coûts que peut entraîner la structure oligopolistique du marché, l'Etat peut avoir recours à des réglementations. Il peut ainsi obliger le monopole à tarifier au coût marginal en taxant les surprofits (méthode pratiquée dans le secteur pétrolier suite au choc de 73) ou fixer une tarification forfaitaire qui oblige le monopole à réduire ses coûts (méthode employée dans les années 1980 par Margaret Thatcher dans le secteur des télécommunications).

Pourtant, nous pourrions aller jusqu'à questionner la légitimité même de la lutte contre les monopoles. En effet si on les appréhende comme le faisait Joseph Schumpeter comme des monopoles temporaires qui résultent de l'acquisition d'un avantage comparatif par rapport aux autres firmes et qui en cela viennent rémunérer la prise de risque entrepreneurial, la lutte contre les monopoles apparaît dès lors comme une désincitation à l'innovation. Comme l'avait montré Arrow en 1962 dans Learning by doing, l'invention est caractérisée par l'indivisibilité, l'inappropriabilité et l'incertitude. Pour remédier à ce «défaut d'appropriabilité», il revient à l'Etat de renforcer la législation sur les brevets afin de leur assurer une situation de monopole temporaire propre à assurer le retour sur investissement de

dépenses de recherches coûteuses. C'est en quelque sorte l'initiative prise à la convention de Munich en 1973 qui permettait l'obtention de brevet applicable à l'échelle européenne et entendait ainsi doper l'innovation.

Nous sommes dès lors forcés de constater que le débat quant à la lutte contre les monopoles n'appelle pas à une réponse tranchée mais à une attitude pragmatique qui prend en compte la structure de marché. Historiquement, nous avons pu assister à des prises de positions très différentes par rapport à ce débat. En effet, les Etats-Unis se sont très tôt lancés dans une lutte contre les formes de monopoles et de distorsion de la concurrence avec le Scherman Antitrust Act en 1890. Remplacé en 1914 par le Clayton Act, celui-ci avait permis la décartellisation d'American Tobacco et de la Standard Oil of New Jersey de Rockefeller qui représentait alors 90% du secteur de l'extraction pétrolière aux Etats-Unis. Tandis que parallèlement, l'Allemagne favorisait la formation de conglomerats puissants (réunissant entreprises de grande taille, société financière et activité de recherche) sous la forme d'Interessengemeinschaft. Il semble que deux logiques différenciées président à ces choix. Les Etats-Unis bénéficient d'un vaste marché intérieur qui constitue leur premier débouché ce qui peut expliquer la logique de lutte contre les distorsions dues aux situations de monopole. A l'inverse l'Allemagne tire la majeure partie de sa croissance de ses exportations, elle a donc pu adopter une logique de compétitivité face à la concurrence étrangère en formant des entreprises d'envergure internationale.

Par ailleurs il semble nécessaire de distinguer plusieurs types de barrières à l'entrée sur un marché. Comme l'a montré Bain dans Barriers to New Competition, les barrières à l'entrée peuvent être dues à la présence d'économies d'échelle qui permettent à l'entreprise en place de tarifer à un coût très faible ou encore d'accroître la productivité. Ce type de situation doit donc être différencié du comportement de prix de prédation (dumping) par lequel les entreprises fixent leur tarif sous le coût variable moyen, ce qui leur permet d'asphyxier la concurrence pour récupérer une situation de monopole. Elles peuvent également adopter des comportements de dissuasion, c'est à dire prévoir des capacités de production supplémentaires qu'elles activent dès lors qu'un concurrent pénètre le marché.

L'acquisition d'une situation de monopole a donc des causes et des effets ambigus. Une fusion horizontale peut par exemple permettre d'atteindre une taille critique optimale mais elle peut également conduire à un accaparement des parts de marché et à l'affaiblissement de la concurrence. Ainsi la fusion Total-Elf a-t-elle eu lieu en contrepartie de la cession de stations services revendues à la concurrence pour éviter la domination totale de certains secteurs géographiques. De la même façon, la fusion verticale peut conduire à une sécurisation des approvisionnements et à une meilleure maîtrise de la chaîne de production mais elle peut également avoir pour incidence une «forclusion du marché» par laquelle l'entreprise leader empêche l'accès aux matières premières pour ses concurrents. Par ailleurs les effets de la lutte contre les monopoles sont tout aussi ambivalents comme on a pu le constater lors de la déréglementation du secteur aérien aux Etats-Unis, car si le nombre de concurrents est dans un premier temps passé d'une trentaine à une centaine, l'inégalité d'accès aux pistes distribuées sur les anciens créneaux et l'augmentation de la pression concurrentielle ont ramené le nombre de concurrents à moins d'une dizaine aujourd'hui. La lutte contre les monopoles a paradoxalement réduit la concurrence.

Nous devons dépasser l'ancien débat entre l'école d'Harvard et l'Ecole de Chicago, selon lequel c'est la structure de marché qui oriente le comportement des entreprises et inversement pour la seconde, car la situation de monopole renvoie à des logiques très différenciées. La lutte inconditionnelle contre les monopoles semble tout aussi illégitime qu'inefficace. Les commissions chargées de la concurrence se voient donc chargées du difficile travail de différencier les situations de monopoles qui résultent d'un avantage comparatif réel des abus de position dominante qui pèsent sur le surplus de la collectivité.

Néanmoins avec 19,6 milliards de pénalités affichées par la commission européenne en 2010, dont les ¾ entre 2006 et 2010, la tendance semble bien être à une lutte ouverte contre toute forme de monopole. Ainsi la fusion Schneider-Legrand dont les synergies étaient évaluées à 414 millions a-t-elle été refusée car ils se seraient retrouvés en situation de domination dans certains secteurs. Mais ces chiffres sont en trompe l'œil puisque les deux entreprises s'entendaient déjà antérieurement sur leur stratégie.

Par ailleurs, dans un contexte de concurrence internationale accrue, alors que les PED représenteront 60% du PIB mondial en 2050 selon l'OCDE n'a-t-on pas besoin aujourd'hui de ces «géants» nationaux pour s'insérer dans le marché mondial? Il y aurait donc un équilibre à trouver entre une lutte contre les monopoles pour préserver la concurrence sur le marché intérieur et la constitution de grandes entreprises compétitives face à la concurrence internationale.