Introduction

Jean-Luc Gaffard
Sarah Guillou
Lionel Nesta
OFCE-DRIC, Centre de recherche en économie de Sciences Po

La mondialisation des économies contemporaines est généralement associée à une augmentation de la pression concurrentielle subie par les firmes. Théoriquement, cet accroissement de la concurrence internationale force les entreprises à réduire leurs marges et mène à un bien-être général accru. C'est en écart au bien-être maximal, que confère l'état de la concurrence pure et parfaite que s'évaluent les déficiences de marché et par là même la nécessité d'une intervention des institutions régulatrices de la concurrence. Un des moyens d'évaluer la concurrence est d'observer le pouvoir de marché des entreprises, ce dernier étant nul en situation de concurrence pure et parfaite. Le pouvoir de marché d'une entreprise, c'est son aptitude à pouvoir déterminer un prix qui s'écarte de son coût marginal, donc à disposer d'un taux de marge élevé.

Il est pourtant aisé d'imaginer des situations où une forte concurrence peut s'avérer contre productive. Certaines activités fondamentales de l'entreprise, comme l'exportation ou l'innovation, nécessitent de forts investissements irrécouvrables. Ceux-ci peuvent mettre transitoirement en danger la viabilité de l'entreprise, si bien qu'en situation de forte concurrence, une entreprise peut préférer ne pas investir. Seules les firmes qui bénéficient d'une situation de monopole temporaire, ou encore d'une rente de situation sur des marchés peu concurrentiels peuvent ainsi faire face à ces investissements. Autrement dit, l'existence de marchés imparfaits peut stimuler certains investissements essentiels pour une économie. Du point de vue du planificateur social, il existe donc un arbitrage entre une efficacité statique veillant au bien-être des consommateurs et une efficacité dynamique qui se nourrit des imperfections de marchés.

jeanluc.gaffard@ofce.sciences-po.fr
sarah.guillou@ofce.sciences-po.fr
lionel.nesta@ofce.sciences-po.fr

Une approche dynamique du processus de concurrence fait donc apparaître des situations d'ajustements des variables économiques que néglige une approche statique. Un processus d'accroissement concurrentiel n'assure pas systématiquement un surcroît de bien-être ni pendant le processus, ni à l'issu de celui-ci. Plus encore, rien n'assure qu'à l'issue d'un processus concurrentiel intense, un état plus concurrentiel apparaisse. Cette remise en cause est particulièrement importante dans le cas de l'ouverture des marchés à la concurrence internationale. Avec l'accentuation de la mondialisation des échanges, le renforcement des zones de libre échange, comme celle de l'Union européenne, et l'apparition de nouveaux acteurs économiques dans le marché mondial, il est incontestable que la concurrence actuelle est plus internationale que dans le passé. Mais ce processus a-t-il réellement conduit à une réduction du pouvoir de marché des entreprises ?

Des travaux théoriques, méthodologiques et empiriques récents sur le commerce international conduisent à des conclusions mitigées. Ces travaux, fondés sur l'existence de firmes hétérogènes avec différentes propensions à exporter, montrent que l'internationalisation de la concurrence peut avoir une influence duale sur le pouvoir de marché des entreprises. D'un côté, seules celles qui bénéficient d'un niveau de profitabilité suffisant peuvent s'affranchir des coûts fixes et irrécouvrables liés à l'entrée sur les marchés d'exportation. Si seules les entreprises productives se portent sur les marchés d'exportation, alors l'effet de l'ouverture est une accentuation de la pression concurrentielle sur les pratiques de prix des entreprises. Cette accentuation de la pression concurrentielle est valide non seulement pour les firmes qui exportent, mais également pour les entreprises non exportatrices qui, bien qu'elles se concentrent sur le marché domestique, font face à la concurrence des entreprises étrangères. D'un autre côté, la sélection des firmes conduit à réduire le nombre d'entreprises qui opèrent sur un marché, toutes choses égales par ailleurs. À partir du moment où seule une fraction des entreprises parvient à exporter, le degré de concurrence peut s'en trouver réduit, si bien que la relation entre ouverture au commerce international et concurrence devient équivoque.

L'objectif de ce dossier est de fournir des résultats empiriques pour tenter d'évaluer si l'accentuation de la concurrence s'est traduite par une décroissance des taux de marge. En réunissant trois articles sur les pratiques de détermination des prix des entreprises françaises et européennes, ce dossier constitue une première avancée sur la relation ambiguë qui existe entre le processus de mondialisation et le degré de concurrence. Dans ces trois articles, le taux de marge se définit comme la différence entre le prix de vente et le coût marginal de production. Cette mesure est par construction cohérente avec le principe de contestabilité des marchés puisqu'elle permet de s'affranchir du nombre d'entreprises comme un élément essentiel de la concurrence (à la différence de l'indice d'Herfindhal de concentration). Ce taux de marge est aujourd'hui l'indicateur le plus utilisé par les économètres comme mesure du degré de concurrence.

Le premier article de Frédéric Warzynski utilise la méthode de Roeger (1995) pour mesurer les taux de marge moyens dans l'industrie manufacturière européenne. La vocation première de cet article est de poser les bases d'un tableau de bord de la concurrence en Europe. Partant d'une méthode commune et d'une même base de données unique, il rend possible la comparaison des taux de marge entre diverses industries et différents pays. Cette cohérence méthodologique met en évidence des pratiques de détermination des prix fortement hétérogènes.

Une extension du modèle de Roeger permet à Flora Bellone, Patrick Musso, Lionel Nesta et Frédéric Warzynski de tester l'hypothèse selon laquelle plusieurs chocs structurels, macroéconomiques et sectoriels auraient joué globalement dans le sens d'un accroissement

de la pression concurrentielle s'exerçant sur les entreprises françaises des secteurs manufacturiers. Aux chocs structurels d'intégration européenne, de la mise en place du marché unique au premier janvier 1993 et de la mise en circulation de la monnaie unique s'ajoutent des chocs industriels spécifiques faisant suite à l'émergence de la Chine et de l'Inde sur la scène internationale. De manière plus générale, le processus de mondialisation s'est accentué tout au long de la période marquée par une hausse tendancielle des intensités d'importation et d'exportation dans l'ensemble des industries françaises. Outre la baisse quasi régulière du taux de marge moyen depuis 1986, le résultat principal est que les taux de marge français sont négativement liés à l'ouverture au commerce internationale. Toutefois, ces faits stylisés cachent une diversité sectorielle importante, qui révèle des pratiques de détermination des prix éminemment spécifiques aux secteurs.

Dans un dernier article, Sarah Guillou et Stefano Schiavo s'intéressent aux pratiques des prix à l'exportation consistant à facturer des prix différents selon la destination du produit exporté. Aussi pour un même produit, les taux de marge peuvent différer selon le marché de destination et notamment en réponse aux variations des taux de change. L'enjeu de l'évaluation empirique de ce comportement de tarification au marché est important pour mesurer la vulnérabilité des entreprises exportatrices à la concurrence étrangère. Basée sur la méthode de Knetter (1993) et portant sur l'Allemagne, la France et l'Italie, cette étude sur longue période (1973-2003) confirme que le comportement de prix à l'exportation est soumis à une triple détermination pays-source, produit et destination. Toutefois les caractéristiques des destinations apparaissent plus déterminantes que les autres caractéristiques. En outre, cette étude conclut sur l'absence de déclin des taux de marge à l'exportation, déclin pourtant attendu du fait de l'internationalisation croissante des échanges internationaux. Ce résultat appelle à faire une distinction entre les marges à l'exportation et les marges domestiques. Il suggère de nuancer la conception simpliste qui voit en l'internationalisation croissante de nos économies une opportunité (ou une contrainte) de réduction des marges des entreprises.