

Chapitre II

La concurrence,

une

structure

de marché

PLAN

I. L'ENTREPRISE : UNITE DE PRODUCTION

A. Approche technique de la fonction de production

1. Les facteurs de production
2. Le choix et la combinaison des techniques de production
 - a. *Le choix des techniques*
 - b. *La combinaison des techniques*
3. La fonction de production et les rendements
 - a. *Les rendements factoriels*
 - b. *Les rendements d'échelle*
4. Gestion optimale de la production

B. Approche économique de la fonction de coût

1. Les coûts comptables et économiques
2. La fonction de coût total
3. Economies et déséconomies d'échelle

II. LA FORMATION DES PRIX SUR LES MARCHES DE PRODUITS

A. La concurrence pure et parfaite

1. Les hypothèses
2. La question de l'équilibre
 - a. *Equilibre du marché*
 - b. *L'équilibre du producteur*
3. La concurrence pure et parfaite, quel intérêt ?

B. La concurrence imparfaite

1. Monopole et concurrence
 - a. *Monopole, Monopsonne et monopole bilatéral ?*
 - b. *Concurrence monopolistique*
 - c. *Monopole naturel*
2. Duopole et Oligopole
3. Concurrence imparfaite et principes de différenciation
 - a. *La différenciation des prix*
 - b. *Différenciation de qualité*

C. Les marchés contestables

1. L'approche des marchés contestables
2. Les concepts de base de la théorie des marchés contestables
3. Apports et limites de la théorie des marchés contestables
4. Quelques illustrations en termes de marchés contestables
5. Recommandations en matière de politiques concurrentielle et réglementaire

Chap II : La concurrence, une structure de marché

En associant la concurrence à la notion de **processus**, le chapitre précédent reprenait une idée déjà formulée par Adam Smith (1776) et les tenants de l'Ecole Classique (Ricardo, Say...); à savoir, la concurrence était l'expression d'un certain type de comportement, voire d'un certain état esprit. En cherchant à s'approprier le plus grand profit, l'entrepreneur était censé participer « à un *grand combat permanent dispensateur de deux bienfaits pour l'humanité* » (Glais, 1992, p. 215), l'allocation optimale des ressources (tendance à l'égalisation des taux de rémunération) et la disparition des superprofits (les prix s'établissant à hauteur des coûts de production). Les auteurs classiques avaient donc une idée claire et précise de la concurrence. Ce comportement dynamique amenait les entrepreneurs à repousser aussi loin que possible leurs avantages (absolus et/ou comparatifs) et à l'emporter sur leurs rivaux.

A la fin du 19^{ème} siècle et tout au long du 20^{ème} siècle, une autre vision de la concurrence émerge. Les économistes que l'on qualifie de néoclassiques, ont cherché à établir un **lien entre la concurrence et la forme (structure) du marché**. Plusieurs raisons ont été avancées pour expliquer ce changement de perspective. Stigler (1957) y voit une manière de formuler une analyse plus élégante et un modèle plus précis. Mac Nulty (1968) considère que les économistes s'intéressaient davantage aux effets qu'au fonctionnement réel de la concurrence. Il est vrai que le statut de science et l'utilisation du langage mathématique ont laissé supposer dès 1838 (travaux de Cournot), que l'économie politique et ses grands principes (théorie de la valeur, théorie monétaire, loi de l'offre et la demande, droits de propriété) pouvaient être mis en équation. Enfin, il peut être rappelé que le processus de concurrence, apparenté à la théorie de l'évolution de Darwin, « la loi du plus fort », laissait entendre que la rivalité économique devait irrémédiablement engendrer la disparition de nombreux concurrents, et donc la possibilité de générer des situations de monopole. La concurrence ne pouvait donc se perpétuer éternellement, tôt ou tard, le monopole reprendrait ses droits (n'oublions pas que dans toute la littérature du 17^{ème}, 18^{ème} et 19^{ème}, c'est le monopole qui fait l'objet de maintes attentions de la part des philosophes, économistes, politiciens).

La concurrence, en tant que structure du marché, a ainsi focalisé l'attention des économistes. Cet outil pédagogique, qui caractérise la plupart des manuels de microéconomie et d'économie moderne, est même présenté comme une norme de référence permettant de mieux appréhender les distorsions de concurrence par rapport à un schéma idéal. Force est, cependant, de constater que cette approche ne traduit plus l'idée de rivalité entre individus.

Les postulats importants formulés par les économistes néoclassiques peuvent être présentés de la manière suivante. L'entreprise est une simple unité de production, sans personnalité (section I). C'est plus précisément un agent économique qui combine des facteurs de production dans la perspective de maximiser un profit. Dans cette perspective, l'entreprise est de petite taille et ne peut influencer le cours des choses. Sa seule liberté, c'est de choisir le volume de production compte tenu du prix fixé par le marché. C'est en effet le marché qui fixe les règles du jeu (section II). Des règles qui peuvent être extrêmement rigides (modèle de concurrence pure et parfaite) ou quelque peu assouplies (modèle de la concurrence imparfaite), qui concernent généralement des marchés de produits (aval, vers les consommateurs), mais également des marchés spécifiques (les marchés contestables).

I. L'ENTREPRISE : UNITE DE PRODUCTION

Contrairement aux gestionnaires qui font de la définition de l'entreprise, un concept riche et complexe à la fois (l'entreprise est une unité technique dans laquelle les biens sont produits, une organisation autonome avec des moyens et buts, un groupe d'individus, un acteur ouvert sur son environnement ou soumis à l'incertitude des marchés...), les économistes ne donnent pas une vision aussi complète de l'entreprise. Leur approche de l'entreprise est très réductrice. Les entreprises sont des cellules de base, des agents économiques (ayant des ressources, des objectifs, et subissant des contraintes). La microéconomie entend expliquer les comportements de toutes ces cellules de la même manière, en partant de caractéristiques identiques.

- L'agent économique « entreprise » est un **producteur**, caractérisé par un paramètre unique, sa *fonction de production*. L'activité principale de l'entreprise, c'est la production.
- Afin de produire, l'entreprise utilise des biens particuliers, que l'on appelle *facteurs de production*. Le travail des salariés, les machines, l'énergie consommée... possèdent la particularité de se combiner ou de se transformer pour produire d'autres biens.
- La fonction de production associe soit la quantité maximale de produits (output) pouvant être obtenus grâce à l'utilisation d'un certain stock de facteurs de production (input) ; soit un volume de production donné à des quantités minimales d'input.
- La fonction de production ne sous-entend pas seulement la manière de procéder, c'est-à-dire, l'organisation de la production, mais aussi la volonté d'être efficace. La production n'est envisagée que si elle correspond à l'efficacité maximale de l'appareil de production.
- La stratégie du « producteur » se réduit au strict minimum, atteindre un profit maximum. C'est d'ailleurs pourquoi on préfère utiliser le terme d'objectif plutôt que celui de stratégie. L'objectif de maximisation du profit passe par une réduction des coûts de fabrication, par la production la plus grande possible.
- L'entreprise est organisée par un producteur *rationnel*. Il dispose d'une information parfaite lui permettant de maximiser son profit.
- En se focalisant sur l'acte « produire », on fait abstraction du facteur temps. Toutes les opérations d'approvisionnement, de recherche, d'étude de marché, de production et de vente ont lieu durant la même période.

A. Approche technique de la fonction de production

Partir d'une approche technique de la fonction de production nous amène à poser la question suivante : comment produire ? L'entreprise dispose de facteurs de production, nécessairement limités, qu'elle doit combiner le plus efficacement possible pour proposer un bien aux consommateurs. Il est donc indispensable d'étudier les techniques de production et de choisir la combinaison qui permet d'atteindre l'optimum de production.

1. Les facteurs de production

La production est un processus de transformation de ressources en différents produits¹ destinés à une consommation finale ou à d'autres transformations. Ces ressources, encore appelées facteurs de production, sont généralement classées en 4 catégories : la nature (qui offre les terres cultivables, l'oxygène de l'air, les matières premières...), le travail (aptitude physique et mentale des individus), le capital (les machines, les constructions...), le talent de l'entrepreneur (prise de risque, capacité à innover...). L'approche microéconomique tend toutefois à réduire ces facteurs aux seuls facteurs, travail et capital, principales sources de richesse.

¹ La microéconomie ne prévoit aucune distinction entre les biens et les services. La raison essentielle de cette amalgame est liée à la philosophie même de cette analyse économique : le bien n'existe que par rapport à celui qui le consomme ou désire le consommer. Ainsi, c'est le consommateur qui fonde l'existence même du bien économique.

Le processus de production permet d'associer des quantités de facteurs de production à une quantité de biens produits. On formalise ce processus par une relation entre inputs et output, ce que l'on appelle une **fonction de production**. Afin de bien cerner cette notion de processus ou de fonction de production, il convient ici de faire certaines distinctions :

- On peut en effet distinguer les *facteurs fixes* (facteurs dont la quantité ne peut être augmentée dans un délai rapide pour permettre une augmentation immédiate de la production, il s'agit principalement des usines, constructions...) des *facteurs variables* (facteurs dont la quantité peut être augmentée instantanément pour permettre une augmentation immédiate de la production, il s'agit de la main d'œuvre, des matières premières...). Autrement dit, un facteur est dit fixe lorsque la quantité de ce facteur nécessaire à l'entreprise pour produire un bien est indépendante du volume produit ; un facteur est dit variable lorsque la quantité de ce facteur nécessaire à l'entreprise varie en fonction du volume produit. Cette classification des facteurs de production en facteurs fixes et facteurs variables a un double objectif : elle permet d'étudier 1° la situation particulière d'un producteur qui doit procéder à une augmentation immédiate et non prévue à l'avance de sa production ; 2° comment évolue l'efficacité d'un facteur de production qui varie, les autres facteurs restant fixes.

- A la distinction facteur fixe et facteur variable, se superpose la distinction court terme et long terme. Le *court terme* est la période suffisamment brève pour que certains facteurs ne puissent pas être augmentés (les facteurs fixes), la croissance de la production n'est possible que par l'utilisation supplémentaire de certains autres facteurs (les facteurs variables). Le *long terme* est une période de temps suffisante pour que tous les facteurs soient variables.

- Enfin, les facteurs de production peuvent être substituables ou complémentaires. Quand il est possible de remplacer une quantité donnée de l'un des facteurs de production (le travail) par une quantité supplémentaire de l'autre facteur (par exemple les machines), tout en maintenant inchangé le volume de production, les deux facteurs sont dits *substituables*. Quand les deux facteurs ne peuvent être combinés que dans des proportions fixes pour une production donnée (combinaison de coke et de fer pour donner de l'acier), les deux facteurs sont dits *complémentaires*.

2. Le choix et la combinaison des techniques de production

Une technique de production correspond à une méthode parfaitement définie de transformation de facteurs de production en biens. Elle est caractérisée par un ensemble de coefficients fixes qui définissent les quantités de chaque facteur nécessaires pour produire une unité du bien. Notons que si les coefficients sont fixes, les facteurs sont par définition variables puisque l'augmentation de la production est proportionnelle à la quantité de facteurs utilisés. Le producteur qui décide de produire, se renseigne sur l'état des techniques et essaie de choisir la plus performante. La technique de production est ainsi décrite par une quantité produite, une quantité de facteur de production et un coefficient technique qui lui est associé.

a. *Le choix des techniques*

Le producteur doit s'arranger pour utiliser au mieux les techniques dont il dispose. Il doit donc connaître les possibilités de production, c'est-à-dire la quantité maximale d'output pour un niveau donné de technologie. Deux notions sont fondamentales ici : celle d'**efficacité** et celle de **productivité**.

- La mesure et la comparaison des techniques de production s'appuient généralement sur le concept de **productivité**, c'est-à-dire du nombre d'unités de produits fabriqués (output) par unité de facteur de production (input). On parle ainsi de productivité du travail et de productivité du capital.

On peut calculer la productivité marginale (variation de la quantité produite engendrée par une variation de la quantité de facteur utilisé) ou la productivité moyenne (quantité produite totale relative à l'utilisation d'un facteur de production). Traditionnellement, les déterminants de l'augmentation de la productivité sont : i) des possibilités d'économie d'échelle (l'augmentation de la production est plus importante que l'augmentation d'un ou des facteurs de production) ; ii) la substitution d'un facteur à productivité faible par un facteur à productivité élevée ; iii) un changement qualitatif des facteurs de productions (exemple de l'investissement dans la formation des salariés, le fameux capital humain) ; iv) un changement technologique (saut ou innovations incrémentales) permettant d'améliorer la productivité.

- L'efficience doit être dissociée de l'efficacité. **L'efficacité « technique »** est réalisée si aucune technique de production n'entraîne de gaspillage. La logique quantitative est ici déterminante. Le producteur doit choisir entre deux techniques de production (contrainte forte vis-à-vis de l'état de la technologie). Il sélectionnera la technique qui lui permet de produire davantage tout en dépensant le moins de facteurs possibles. En pratique, cette élimination de gaspillage demande un certain délai (le producteur doit en effet « tester » différentes techniques et choisir celle qui lui apporte le plus de satisfaction). **L'efficience « économique »** apporte une dimension supplémentaire. La logique de quantité ne suffit plus. A la comparaison des quantités de facteurs de production utilisées, il faut associer leur coût. L'évolution du prix des facteurs de production (sur un marché) peut en effet générer des possibilités de substitution nouvelles. Par exemple, la baisse du prix de la main d'œuvre peut amener un producteur à revoir sa technique de production (embaucher plus de personnes, et limiter le recours aux machines). L'efficience économique est ainsi atteinte lorsque le producteur utilise la technique de production qui a le coût unitaire le plus faible.

Le problème est donc simple : une technique de production correspond à une combinaison de facteurs de production efficiente à un moment donné, dans un contexte de coût et de technologie donné. Tout changement de technique repose donc sur une amélioration quantitative (et non qualitative) de la productivité. Toute idée de flexibilité de la production est ramenée à un délai de réponse à une variation de la demande (et non à une recherche optimale de qualité).

b. La combinaison des techniques

Un producteur doit généralement choisir entre plusieurs techniques de production. Si aucune technique n'entraîne de gaspillage (en quantités de facteurs), alors le choix dépendra exclusivement des prix des facteurs de production. Si le producteur dispose d'un budget consacré à la production d'un bien quelconque, et si chaque facteur de production (travail, capital) peut être associé à un prix (prix du travail, prix du capital), alors il va rechercher la méthode qui va lui permettre de produire le plus grand nombre possible de produits (les économistes parlent d'isoquants) en respectant ce budget de production (isocoût). Le producteur rationnel, recherche l'efficience économique de son appareil de production. Cette gestion optimale de la production (idée d'optimum) fait apparaître trois situations :

- i) A un niveau de production donné (par la demande des consommateurs), le producteur cherche à minimiser les coûts de production (rappelons qu'il ne peut agir sur les prix de ses produits).
- ii) A un niveau de budget donné, il cherche à maximiser sa production. Toute augmentation du prix d'un facteur de production (hausse du prix du travail) l'amène donc à revoir sa technique de production (combinaison travail – capital).
- iii) Compte tenu de la situation donnée, le producteur peut décider de produire ou de ne pas produire. Le producteur ne décidera de produire que si l'organisation de cette production est rentable. Il s'agit ici du profit (comptable), c'est-à-dire, de la différence entre les recettes et les dépenses, entre le chiffre d'affaires et le coût total.

Notons que chercher à minimiser un coût de production équivaut à chercher la quantité maximale à produire avec un coût donné. Ainsi dans les deux cas, on recherche le minimum de coût par unité produite.

3. La fonction de production et les rendements

La fonction de production est censée étudier le comportement des producteurs. On suppose que les agents producteurs choisissent toujours les techniques de production efficaces, et qu'il est toujours possible de les combiner à l'infini. Les relations possibles entre facteur de production utilisé et quantité produite, sont appréhendées à partir du concept de rendements. On distingue généralement les rendements factoriels des rendements d'échelle.

a. Les rendements factoriels

Le concept de rendement factoriel permet de comprendre les effets d'une augmentation d'un des facteurs de production sur la quantité produite. On utilise pour étudier ces phénomènes quantitatifs les notions suivantes : la **production totale**, la **productivité moyenne** (par rapport à la quantité du facteur qui est variable), et la **productivité marginale**. Cette dernière mesure la variation de la production permise par un faible accroissement du facteur de production considéré, en supposant que les autres facteurs demeurent fixes. A titre d'exemple, on calcule la variation de la production induite par un faible accroissement du facteur travail (hausse de l'effort physique), en supposant constant le facteur capital (le parc machine). Cet instrument est très important : il permet d'étudier la variation d'un objectif (pour le producteur, c'est la production) induite par la variation d'une seule ressource (le facteur de production considéré).

Le rendement factoriel peut être illustré par l'exemple suivant : une brasserie vient de s'ouvrir à Paris. Le propriétaire dispose d'un emplacement de 100 mètres carrés, d'un équipement important (machine à café, tables, chaises...) mais il n'a pas de personnel. Si la brasserie se situe dans une rue commerçante ou près d'une faculté, et si elle veut répondre à la demande, elle devra recruter un premier serveur, puis un second... : le nombre de consommations servies devrait s'accroître mais est-ce que cette quantité augmente plus que proportionnellement ?

Le premier serveur embauché permettra l'ouverture de la brasserie, son recrutement ne pose donc pas de problème. Quand le deuxième serveur est embauché, le propriétaire de la brasserie va devoir diviser en deux la zone de travail. Les deux serveurs pourront chercher à organiser leur travail d'une manière plus efficace. Si le 1^{er} serveur servait mille consommations par jour et que le nombre de consommations servies journalièrement par les deux serveurs s'élève à trois mille consommations, la productivité marginale est égale à la différence des deux, soit deux mille. En fait, ce chiffre correspond au nombre de consommations supplémentaires générées par l'embauche du deuxième employé. Si le premier serveur était resté seul, il aurait une productivité moyenne plus faible qu'après l'embauche du deuxième serveur.

On peut facilement imaginer que la productivité marginale du facteur travail augmentera encore après l'embauche du troisième serveur, la zone de travail devant être divisée par trois. Ainsi au fur et à mesure que l'on ajoute des unités d'un facteur de production (ici, le travail, nombre de serveurs), la combinaison totale de ce facteur avec les autres est plus efficace. On peut également dire que le rendement factoriel moyen est croissant, ce qui revient au même que de constater l'augmentation de la productivité marginale.

Mais est-ce que le propriétaire de la brasserie pourra continuer à embaucher des serveurs tout en conservant un rendement factoriel moyen croissant ? Il est évident que si la brasserie ne s'agrandit pas, les serveurs finiront par se gêner mutuellement. Ainsi, la distance qu'ils devront parcourir pour

éviter de se gêner, peut avoir un effet opposé : la productivité marginale du travail devient décroissante. Le rendement moyen continue toujours à augmenter mais beaucoup moins rapidement. On peut enfin imaginer une situation, par exemple au sixième serveur embauché, où la gêne devient telle que trois des serveurs profitent des absences du propriétaire pour relâcher leurs efforts. Dans ce cas, la productivité moyenne diminue. Dès lors, non seulement l'embauche d'un septième serveur n'augmente plus le chiffre d'affaires de la brasserie, mais en plus, elle provoque la baisse de l'activité : la productivité marginale devient alors négative.

En résumé, l'embauche de chaque serveur provoque au début une telle activité supplémentaire que le produit moyen (produit total par serveur) augmente à chaque fois. A la fin, l'embauche d'un nouveau serveur entraîne une baisse de ce produit moyen. A mesure qu'on ajoute des unités d'un facteur à un ensemble d'autres facteurs, la productivité moyenne commence par augmenter puis diminuer. Cette loi est traditionnellement appelée **loi des rendements décroissants**.

b. Les rendements d'échelle

Le concept de rendement d'échelle est différent de celui de rendement factoriel. Il implique l'ensemble des facteurs de production.

Reprenons notre exemple d'ouverture de brasserie. Le propriétaire de la brasserie va devoir régler un certain nombre de questions :

- Quelle taille pour le commerce ? Même si la brasserie est petite, il faudra un minimum de chaises, de tables, de mètres de comptoir pour accueillir un minimum de clients indispensables.
- Combien de personnel ? La fixation des heures d'ouverture conditionne l'embauche de personnel et la brasserie ne pourra fonctionner que si le propriétaire embauche au moins un serveur.
- Quel capital investir ?
- Faudra t'il un local pour stocker des marchandises ?...

Ainsi une des premières décisions du propriétaire concerne le choix de la taille de l'équipement productif, c'est-à-dire le volume des facteurs de production à combiner. Ce choix sera déterminé notamment par l'expérience, par le niveau technologique, l'état du marché et de l'économie, les perspectives de profit du propriétaire. Pour chaque type d'activité productive, il existe une taille minimum, qui n'est pas stable dans le temps. En dessous de cette taille, la production nécessaire pour permettre une entrée du producteur sur un marché concurrentiel ne peut être atteinte, par exemple parce qu'un des facteurs de production (le travail) n'est pas présent en quantité suffisante pour faire fonctionner d'une manière satisfaisante l'autre facteur (les machines, l'équipement...).

Plus économiquement, des rendements d'échelle croissants impliquent que la quantité de facteurs nécessaire pour produire une unité de bien supplémentaire décroît en même temps que l'échelle de production augmente, c'est-à-dire quand l'entreprise change de taille. L'entreprise aura tendance à se développer si le marché le permet (débouchés) pour atteindre une dimension dans certains cas gigantesque. Les rendements d'échelle décroissants suggèrent que l'entreprise aura tout à gagner en divisant son appareil de production en petites unités, plus ou moins autonomes.

L'hypothèse de base, en microéconomie, repose sur les rendements décroissants. Ce postulat peut être résumé par la formule de Schumacher « *Small is beautiful* ». En d'autres termes, il ne sert à rien d'avoir de grandes entreprises puisque la croissance ne peut entraîner qu'un rendement moindre. La bonne politique économique doit donc privilégier les petites entreprises car une grande taille ne peut générer que des gaspillages dus à la difficulté de gérer de grands ensembles.

4. Gestion optimale de la production

Il est généralement stipulé que les entreprises sont supposées maximiser leurs profits. Cet objectif conditionne en fait tout leur comportement. L'entreprise réalisera son projet lorsque l'objectif sera atteint. Dès lors, rien ne peut plus être amélioré. Toutes les choses effectuées l'ont été d'une manière rationnelle. Cette situation où plus rien ne peut être modifié, est définie par la notion d'équilibre. Pour réaliser l'objectif de maximisation du profit, l'entreprise doit organiser sa production de manière efficace et vendre les produits à un prix acceptable par rapport aux coûts de production. Cette maximisation sous contrainte implique pour le producteur de chercher :

- soit à maximiser le volume de production s'il est contraint par un budget donné, consacré à l'organisation de la production (acheter du facteur travail, du facteur capital).
- soit à minimiser le coût de production quand il connaît la quantité de produits à distribuer sur le marché.

B. Approche économique de la fonction de coût

La fonction de coût total, contrairement à la fonction de production, ne dépend que d'une seule variable, la quantité produite. La fonction de coût lie la quantité produite à un coût de production, une fois choisie la fonction de production optimale. En fait, la fonction de coût assure qu'efficacité technique et efficacité économique sont réalisées. S'il existe plusieurs types de coûts, économiques et comptables, on insiste particulièrement sur la fonction de coût total, les coûts fixes, moyens et variables. L'horizon de la planification (court terme / long terme) est généralement précisé, tout comme les notions d'économie et de déséconomies d'échelle.

1. Les coûts comptables et économiques

L'approche en termes de coûts distingue plusieurs types de coût :

- Le **coût d'opportunité** de la production d'une unité de bien 1 est égal à la quantité à la quantité de bien 2 à laquelle il faut renoncer afin de pouvoir utiliser ces ressources pour produire le bien 1. On parle également d'un **coût social**. On peut ainsi comparer le coût d'un porte-avions (Ministère de la Défense) à un coût de formation (Ministère de l'Education Nationale).

- Les coûts privés sont de deux types. Les coûts explicites qui représentent le coût des matières premières, des différents facteurs de production (travail, capital) utilisés par l'entreprise. Ce sont des **coûts comptables**. Les coûts implicites associés à la production d'un bien spécifique représentent les sommes qui auraient pu être évitées si le producteur avait fait bon usage de son temps et de son argent. Ce sont des **coûts d'opportunité privés**.

Quand les recettes totales sont supérieures aux coûts privés totaux, ceci donne le profit purement économique (profit pur ou surprofit). Le profit comptable correspond à la différence entre la recette totale et les coûts explicites.

- Les coûts à court terme et à long terme rappellent que le problème du producteur est de déterminer quel niveau de production permet de maximiser le profit. Or la solution sera différente selon la longueur de la période envisagée. A court terme, certains facteurs de production ne peuvent être employés qu'en quantité fixe et l'entreprise ne peut pas atteindre immédiatement la combinaison efficace. Il convient ainsi de distinguer deux catégories de coûts : les **coûts fixes** et les **coûts variables**. A long terme, tous les facteurs de production sont variables. La capacité de production est alors complètement modifiable. Des projections à long terme peuvent même supposer des changements internes ou externes qui rendent variables certaines de ces coûts. Une augmentation de capital (parc machines) peut entraîner une augmentation de la taille d'une usine.

- Les **coûts fixes** sont généralement présentés comme des « *sunk costs* », c'est-à-dire des coûts perdus. Ils sont supposés devoir être supportés par l'entreprise (même lorsque celle-ci coule). Le producteur doit les assurer qu'il produise ou non. Les coûts variables varient en fonction croissante du volume de production. Cette croissance peut cependant être proportionnelle ou non proportionnelle au volume de production, elle peut également être constante, croissante ou décroissante.

2. La fonction de coût total

Le coût total est une fonction explicite de la production qui permet de calculer le coût minimum pour chaque volume de production envisageable. Il permet de définir le coût moyen, rapport entre le coût total et la quantité produite. Ce coût moyen peut être décomposé en coût moyen variable et coût moyen fixe. Ce dernier est généralement décroissant, plus l'entreprise produit, plus la part de dépense fixe pouvant être imputée à chaque unité de bien diminue. Le coût marginal correspond à l'accroissement de coût provoqué par une augmentation de production.

3. Economies et déséconomies d'échelle

Les concepts d'économie et de déséconomies d'échelle sont liés à ceux de rendements croissants et rendements décroissants. Les économies d'échelle sont cependant basées sur une logique de coût tandis que les rendements d'échelle s'appuient sur une logique de quantité. Quand le coût moyen à long terme diminue, le producteur bénéficie d'économies d'échelle, le coût unitaire de production diminue quand la taille augmente. Quand le coût moyen à long terme augmente, le producteur est en situation de déséconomies d'échelle. Les mêmes causes peuvent avoir des effets à la fois sur les rendements et les économies d'échelle. Ainsi une meilleure spécialisation des tâches, une utilisation optimisée des équipements fixés ou une baisse des frais généraux engendre une hausse des rendements d'échelle et des possibilités d'économies d'échelle. Une administration pesante et des frais généraux importants peuvent entraîner une baisse des rendements d'échelle, et des possibilités de déséconomies d'échelle. Ainsi une fonction de production qui vérifie l'hypothèse des rendements d'échelle croissants, génère un coût moyen à long terme décroissant et des économies d'échelle. Dans la plupart des cas, la production s'effectue dans une situation d'économies d'échelle, puis de déséconomies d'échelle, le coût moyen a alors une forme en U. L'origine de la variation des coûts a enfin une très grande importance économique car elle permet de différencier les économies et les déséconomies d'échelle. La cause peut être interne à l'entreprise, on parle d'économie interne ; ou externe à l'entreprise, on définit ainsi les externalités positives ou négatives. Les externalités positives ou négatives peuvent être transmises par le marché (exemple d'une hausse du prix du pétrole, qui engendre une hausse du prix du gaz, une augmentation des matières premières) ou bien non comptabilisés dans les échanges (exemple des phénomènes de pollution).

II. LA FORMATION DES PRIX SUR LES MARCHES DE PRODUITS

Le producteur reçoit un revenu total, après avoir vendu ses produits sur les marchés. Si la vente se réduit à un seul produit, il pourra calculer le revenu généré par une unité de produit vendu (on parle de recette moyenne ou de revenu moyen), ou encore le revenu généré par la dernière unité produite et vendue (on parle de recette marginale ou de revenu marginal). Si chaque unité de produit peut être vendue, elle le sera au prix du marché. Le marché est décrit comme une organisation, un système ou un lieu de confrontation de l'offre et la demande. La démarche microéconomique suggère que le marché est le lieu de rencontre entre les offreurs qui désirent vendre au meilleur prix possible et les demandeurs qui tentent de satisfaire au mieux leurs besoins compte tenu de leurs ressources (dès lors, il ne peut y avoir de marché que si la confrontation entre offreurs et demandeurs influe sur les quantités ou sur le niveau des prix). Elle suggère enfin que soit précisé « *le cadre dans lequel agissent les individus, c'est-à-dire les règles du jeu* » (Guerrien, 2000).

Le cas le plus souvent mis en avant, est la **concurrence pure et parfaite**², tirée de la théorie néoclassique. Dans cette situation, aucun des agents (cette notion est déterminante puisqu'elle souligne l'existence d'un comportement) n'a le pouvoir d'agir sur les rapports d'échange entre les biens (en d'autres termes, sur les prix). Les transactions économiques sont réalisées après que les offres et les demandes se soient rencontrées (ce qui garantit l'anonymat sur le marché). Cette approche nécessite une organisation élaborée et très centralisée, à laquelle tous les membres de la société adhèrent (il s'agit en l'occurrence de l'hypothèse du commissaire priseur). La **concurrence imparfaite** garde cette forme d'organisation tout en relâchant certaines hypothèses de base : l'information n'est plus ni transparente, ni parfaite, elle devient incomplète et imparfaite, le produit n'est plus homogène mais différencié (Chamberlin, Robinson)... On peut noter cependant que dans ces approches, la concurrence est abordée par le grand nombre de participants, c'est-à-dire, *l'hypothèse d'atomicité*. Stackelberg a tenté de classifier les différents régimes de prix et type de marché en fonction du nombre d'agents présents.

Tableau 1 : Approche du marché de Stackelberg

OFFRE	Nombreux vendeurs	Quelques vendeurs	Un seul vendeur
DEMANDE			
Nombreux acheteurs	Concurrence parfaite	Oligopole	Monopole
Quelques acheteurs	Oligopsone	Oligopole bilatéral	Monopole limité
Un seul vendeur	Monopsone	Monopsone limité	Monopole bilatéral

A. La concurrence pure et parfaite

Comme son nom l'indique, la concurrence pure et parfaite est dans l'esprit de la plupart des économistes, le **cas idéal**, celui vers lequel il faut tendre. Elle constitue une norme à laquelle toutes les autres situations sont comparées. Dans ces conditions, le marché n'est pas la moins mauvaise des solutions économiques, mais bien la meilleure organisation possible, une organisation quasi-naturelle, qui génère un ordre social juste et économiquement efficient. Le marché devrait permettre de fournir une réponse aux trois questions précédemment posées : que faut-il produire ? Comment y parvenir ? Et qui doit bénéficier de cette production ? Cette référence au cas idéal a toutefois généré un ensemble d'appréciations divergentes. Pour certains, malgré toutes les réserves que l'on peut faire à propos de ses hypothèses, la concurrence pure et parfaite fournit une grille de lecture du monde économique. D'où son utilisation en microéconomie et en macroéconomie afin de fournir certaines préférences. Pour d'autres, la concurrence pure et parfaite décrirait une société tout à fait « mythique » et « utopique », proche de celle évoquée par les philosophes du siècle des Lumières.

1. Les hypothèses

Cinq conditions définissent la pureté et la perfection du marché. La concurrence est dite pure lorsqu'il y a **atomicité** du marché. Cette hypothèse requiert que du côté de l'offre comme du côté de la demande, il y ait un grand nombre d'intervenants. Chaque producteur a une taille négligeable (c'est un atome noyé dans la masse) par rapport à la dimension du marché. La multitude est la garantie de l'indépendance des prix par rapport aux comportements de chacun. **L'homogénéité du produit** forme la seconde condition. Tous les vendeurs présents sur un marché produisent des biens non différenciables et possédant des caractéristiques identiques. Le bien ne peut être différencié ni par la taille, ni par la couleur, ni par sa technicité, ni par une marque... Comme tous les produits sont semblables, les agents sont indifférents à l'identité du vendeur ou de l'acheteur. La publicité ciblée, les conditions de vente... doivent rester identiques. Il ne peut y avoir de pratiques

² Les économistes parlent de modèle de concurrence pure et parfaite afin de rappeler qu'il s'agit d'une vision simplifiée de la réalité.

discriminatoires. La **libre entrée et la libre sortie** est la troisième condition. Elle doit être totale. Il n'existe aucune barrière juridique (règlements, textes), institutionnelle (politique de l'Etat), technique (brevets) ou économique (capitaux nécessaires pour entrer sur le marché) à l'entrée de nouveaux producteurs. Le contact entre l'acheteur et le vendeur doit être immédiat. A ces trois conditions de la concurrence pure, on ajoute deux conditions inhérentes à la concurrence parfaite. **L'information parfaite** est requise (on parle généralement de transparence de l'information). Elle équivaut à exiger de la part des acheteurs et des vendeurs, une bonne connaissance de la conjoncture et de la structure du marché. Généralement, c'est le prix de marché qui donne toute l'information nécessaire. Il existe enfin une **parfaite mobilité des facteurs de production**, de manière à ce que les producteurs (vendeurs) et consommateurs (acheteurs) ne se heurtent à aucun coût de transfert, de transport... Le capital et le travail se dirigeront ainsi vers les emplois les plus productifs, et leur utilisation sera optimisée. Si ces cinq conditions sont remplies, le marché est dit en concurrence pure et parfaite, il convient dès lors de s'interroger sur la manière dont l'équilibre se réalise.

2. La question de l'équilibre

Si la concurrence pure et parfaite occupe une place importante dans la théorie économique (c'est-à-dire la microéconomie standard), c'est qu'elle permet de montrer l'existence (sous certaines conditions) d'un certain vecteur de prix qui égalise les offres et les demandes globales. A ces prix, les plans des agents économiques sont compatibles entre eux (autrement dit, la concurrence pure et parfaite offre une réponse au problème de coordination des agents économiques). On dit alors qu'il y a **équilibre général concurrentiel**.

a. Equilibre du marché

Le prix courant ou prix de marché est le résultat de la confrontation de la demande globale et de l'offre globale de biens. La demande est généralement décroissante par rapport au prix : plus le prix augmente, plus la demande diminue. De la même façon, l'offre est généralement croissante par rapport au prix : un prix de plus en plus élevé est une garantie de profit comptable. L'idée d'équilibre est ici très importante, si pour une raison ou une autre, le prix dûment constaté venait à s'écarter quelque peu de sa valeur d'équilibre, des forces spontanées se mettraient en marche pour le recentrer. Si l'offre est excédentaire (c'est-à-dire supérieure à la demande) et que les biens ne peuvent pas trouver d'acheteurs, les offreurs devront baisser leurs prix (mouvement global) afin de résorber cette situation de surproduction, ce qui aura pour effet d'augmenter la demande. Par la force des choses, l'offre et la demande évolueront de manière à faire apparaître plusieurs configurations possibles :

- Pour une demande constante, un accroissement de l'offre provoquera une baisse de prix
- Pour une demande constante, un fléchissement de l'offre entraînera une hausse de prix
- Pour une offre donnée, une augmentation de la demande engendra une hausse du prix
- Pour une offre donnée, une diminution de la demande occasionnera une chute des prix

En fait, ces différentes configurations forment la trame de **la loi de l'offre et la demande**. La situation décrite est un **équilibre partiel** car il ne s'agit que d'un seul marché. Celui-ci concerne un grand nombre d'acteurs économiques (producteurs et consommateurs) mais ne peut être étudié qu'en figeant les autres marchés (clause *ceteris paribus*). D'un point strictement économique, cette situation pose deux problèmes :

- Certains déterminismes sociaux, culturels ou affectifs sont indéniables et peuvent avoir des effets sur les marchés. Il est donc impossible de concevoir un équilibre sur un marché réalisé en dehors de tout environnement.

- L'autre critique permet de justifier la construction walrassienne (1874). Prenons un exemple : si le prix du café augmente, le pouvoir d'achat des consommateurs de café peut diminuer, s'ils maintiennent leur niveau de consommation. Mais cette demande des consommateurs peut se porter sur d'autres types de consommations, substituables, par exemple le thé. Cette augmentation de la demande de thé peut entraîner une baisse des prix du thé. Il existerait donc bien une interdépendance entre tous les marchés, et c'est justement le projet de l'équilibre général.

b. L'équilibre du producteur

En régime de concurrence pure et parfaite, le producteur est de dimension trop petite pour agir sur les prix du bien fabriqué. Le prix est une donnée, les économistes anglo-saxons parlent de « price-taker », d'agent « preneur de prix ». En ce sens que les producteurs subissent le prix sans exercer la moindre influence sur le mécanisme de formation.

Le producteur n'a donc pour alternative que d'accepter de vendre à ce prix et d'organiser sa production en conséquence, ou de se retirer du marché, pour, éventuellement, investir dans un autre secteur. Plusieurs critères interdépendants permettent de décrire le comportement du producteur. En premier lieu, sa rationalité le pousse à tenter de maximiser son profit, c'est-à-dire d'organiser sa production de la façon la plus efficiente en considérant les impératifs du marché. **La maximisation du profit est réalisée lorsque le coût marginal est égalisé au prix.** Le producteur n'a aucun intérêt à aller au-delà de cette égalisation. Là, il ne fait ni perte, ni profit sur la dernière unité produite. Mais il réalise un profit sur toutes les unités produites antérieurement égal à la différence entre le prix de vente et le coût moyen, de sorte que son bénéfice total sera égal à la valeur de cette différence multipliée par la quantité produite.

Coût marginal = prix du marché

Cette condition peut se comprendre intuitivement : si le prix est supérieur au coût marginal, une unité supplémentaire de production engendrerait alors un supplément de coût inférieur à la recette reçu pour sa vente. Le producteur peut encore augmenter son profit en produisant plus, donc il n'est pas dans la situation optimale. De la même façon, si le prix était inférieur au coût marginal alors le producteur pourrait augmenter son profit en diminuant sa production. A partir de cette règle d'équilibre, il est possible d'envisager plusieurs situations :

- La première consiste à se demander comment se modifierait l'équilibre sous l'effet d'une dispersion spatiale des producteurs. La plupart du temps, les distances qui les séparent du marché sont différentes. Ces disparités de coûts de transport ne peuvent être négligées. Les coûts de transport devront donc faire partie intégrante du calcul de l'optimum. Ils s'additionnent au coût marginal dans le processus d'identification au prix de marché.

- La fiscalité a également une incidence sur la formation de l'équilibre. Elle s'apprécie de trois manières, selon qu'elle revêt la forme (i) d'une taxe à acquitter par unité produite, (ii) d'un pourcentage appliqué sur le prix de vente, (iii) d'une imposition forfaitaire. Comme précédemment, le producteur ajoute cette taxe unitaire à son coût marginal dans son calcul d'optimisation.

- La troisième situation revient à se demander que deviendra le producteur si le prix de marché venait à descendre au-dessous du coût moyen. La réponse de bon sens préconiserait la fermeture des portes de l'entreprise. En vérité, un dépôt de bilan est chose trop grave pour qu'on n'y regarde pas à deux fois. Aussi on a coutume de scinder les coûts moyens en deux, les coûts fixes d'un côté, les coûts variables et proportionnels de l'autre ; et d'avancer que, tant que le prix de vente persiste à couvrir au moins la seconde, l'entreprise peut poursuivre son activité. Toutefois, une telle situation ne pourra perdurer longtemps, tant elle est précaire.