

C. Les marchés contestables

Dans leur ouvrage intitulé « *Contestable markets and the theory of industry structure* », W. Baumol, J.C Panzar, R.D Willig (1982, p. 2) invoquaient trois raisons qui avaient motivé le développement de la théorie des marchés contestables : 1° Fournir les bases d'une interprétation plus riche et plus scientifique de la relation entre concurrence et marché (l'intensité de la rivalité concurrentielle existant sur un marché ne serait plus liée à l'importance du nombre de ses participants) ; 2° Elaborer une nouvelle théorie de l'oligopole qui n'intègre par les variations conjecturales des firmes établies ; 3° Généraliser le domaine d'applicabilité de la notion d'efficacité.

1. L'approche des marchés contestables

Un marché est considéré comme parfaitement contestable (1982, p.3), c'est-à-dire soumis au jeu normal de la concurrence, dès lors que :

- L'entrée sur celui-ci s'avère totalement libre, au sens de Stigler, c'est-à-dire lorsque les entreprises tentées d'y opérer ne souffrent, par rapport aux firmes en place, d'aucun désavantage sur le plan des techniques de production ou de la qualité des produits (les entrants potentiels peuvent évaluer la profitabilité de l'entrée à partir des prix de pré-entrée de la firme déjà installée).
- La sortie en est totalement libre, au sens de peu coûteuse.

Au concept de concurrence parfaite, chère à la théorie néo-classique, Baumol, Panzar et Willig substituent celle de contestabilité parfaite. De ce fait, un marché de concurrence parfaite constitue nécessairement un marché contestable. Toutefois, la réciproque n'est pas vraie : un marché contestable ne se limite pas au cas du marché de concurrence parfaite. **En d'autres termes, cela signifie qu'une situation de concurrence ne serait pas nécessairement liée à l'existence d'un nombre important d'offreurs sur le marché concerné** (*l'hypothèse d'atomicité n'est donc plus une condition nécessaire d'obtention des prix concurrentiels*). Dans la nouvelle conception du marché contestable, on ne se rapproche pas graduellement de l'optimum lorsque le nombre d'offreurs augmente. L'existence de deux entreprises peut être suffisante pour garantir que le prix de marché se situera au niveau du coût marginal de production.

Dans une telle optique, **la liberté de sortie constitue l'hypothèse fondamentale du marché contestable**. C'est en effet à ce niveau que se situe l'apport essentiel des auteurs de l'ouvrage. La liberté de sortie signifie que, sur un marché contestable, une entreprise peut cesser sa production et quitter le secteur sans supporter des coûts irrécupérables (les fameux Sunk Costs). En d'autres termes, cela signifie qu'un offreur peut renoncer à produire sans subir lors de sa sortie du secteur d'autres coûts que ceux liés à la dépréciation normale du capital engagé. La quasi-gratuité de la sortie conditionne d'ailleurs directement la liberté d'entrée. Il serait, en effet, souvent trop risqué de pénétrer sur un marché, même si on était en mesure de produire aussi efficacement que les entreprises en place si en cas d'échec, l'addition à payer s'avérait trop élevée.

En s'appuyant sur le couple liberté d'entrée – liberté de sortie que Baumol, Panzar et Willig soutiennent que l'allocation optimale des ressources n'est absolument pas exclue et même fort vraisemblable sur un marché où le nombre d'offreurs est très faible. Un marché sera contestable et fonctionnera dans des conditions proches de l'optimum car il est à la merci

d'une « guerre commerciale » que pourraient mener des concurrents potentiels en mesure de pénétrer rapidement sur ce marché, d'y réaliser des profits si les prix sont plus élevés que les coûts marginaux et de se retirer tout aussi rapidement « sans pertes » dès que les prix baissent ou les firmes en place agacées par cette concurrence, commencent à contre-attaquer. La possibilité d'une telle guerre (*Hit and Run Entry*) doit suffire pour inciter les entreprises en place à se comporter comme des entreprises en situation de concurrence et à ne pas fixer un prix plus élevé que le coût marginal. En outre, sur un marché parfaitement contestable, les phénomènes d'inefficiences si souvent évoqués pour justifier l'intervention des autorités concurrentielles sur les marchés concentrés et dominés par quelques firmes de grande taille, ne peuvent être présents que dans le très court terme. De telles situations constituent en effet, une invitation à l'entrée sur le marché et ne peuvent donc se pérenniser dans le long terme, seule période de référence lorsqu'il s'agit de juger de la réalité et des effets du processus concurrentiel.

Dès lors, « *l'absence d'entrée sur un marché ou l'existence d'un taux de concentration élevé peuvent alors constituer plutôt des signes de bon que de mauvais fonctionnement du processus concurrentiel. Il en sera ainsi si les coûts d'entrée sur ce marché sont négligeables. Dans ces conditions, tout effort pour changer la structure du marché peut s'avérer totalement inappropriés* ».

2. Les concepts de base de la théorie des marchés contestables

La théorie des marchés contestables tend à insister sur certaines caractéristiques des marchés et des entreprises afin de décrire les différentes configurations d'industrie.

- L'entrée libre (ce qui ne signifie pas qu'elle soit sans coût)
- Les firmes sont multiproduits
- Il existe une symétrie dans les dotations technologiques (la firme installée et l'entrant ont les mêmes fonctions de coût) et l'entrant peut produire les biens/services de la firme installée.
- La fonction de coûts est dite sous-addictive, c'est-à-dire, qu'il est plus coûteux pour deux ou plusieurs firmes de produire une quantité d'un bien quelconque que pour une seule firme (on retombe ici sur la notion de monopole naturel évoquée précédemment). Panzar (1989) note toutefois que la sous-addictivité est un concept local dans la mesure où elle se réfère à un point particulier de la fonction de coût. Pour savoir si les coûts sont ou non sous-additifs en tout point, il faut disposer d'une information complète sur l'état de la fonction de coûts pour des niveaux de production plus faibles (en d'autres termes, pour savoir si la production d'une seule entreprise est plus avantageuse que celle de plusieurs firmes, il faudrait connaître les niveaux de coûts supportés par ces petites firmes).
- L'entrant se comporte comme un suiveur et la firme installée maintient son niveau de prix après entrée.
- Absence de coûts fixes irréversibles
- La sortie se fait sans coût, ce qui permet de rendre crédible l'entrée transitoire de concurrents potentiels.

Les fonctions de coûts et de demande de marché étant données et connues, la question que s'attache alors à analyser la théorie des marchés contestables est de déterminer le type de structure de marché qui devrait émerger d'un libre jeu des forces économiques. La taille des firmes étant déterminée par la position de la fonction de coût, le nombre de celles qui évolueront sur le marché sera fonction de la position de la fonction de demande de marché.

Baumol, Panzar et Willig (1982) définissent ce qu'ils appellent les **configurations d'industrie**. Une configuration d'industrie se définit par le nombre d'entreprises, les vecteurs de production (niveaux de production des différentes entreprises), le vecteur de prix du marché... Sur un marché parfaitement contestable, seule une configuration soutenable peut constituer un équilibre. Cet équilibre soutenable introduit deux états :

1° La configuration d'industrie doit être **réalisable**, l'ensemble des entreprises évoluant sur un marché doit couvrir ses coûts au prix d'équilibre. La notion de configuration traite de situations de marché où *l'équilibre offre-demande est assuré*, c'est-à-dire en longue période. Le caractère réalisable de cette configuration implique également que chaque firme obtienne des profits non négatifs (*logique de profitabilité*). Par ailleurs, cette configuration sera *efficace* si la somme des coûts totaux supportés par l'ensemble des firmes en place sur le marché est égale au minimum du coût de production de l'industrie concernée.

2° Pour qu'une situation réalisable soit compatible avec l'existence d'une situation d'équilibre sur un marché contestable (l'entrée est libre au sens de Stigler, la sortie est libre au sens de l'absence de coûts irrécupérables), la configuration d'industrie doit être **soutenable**. Elle ne doit pas offrir la possibilité pour un nouvel entrant de pénétrer sur le marché de façon profitable. En d'autres termes, aucune entrée ne peut permettre d'espérer des gains positifs.

Une configuration soutenable présente plusieurs propriétés. Tout d'abord, *elle traduit l'absence de gaspillages et d'inefficacités*. Aucune autre configuration faisant apparaître un nombre suffisant de producteurs, aucune autre répartition de leur taille (niveaux de production) ou adoption de nouvelles techniques de production ne sont en mesure de réaliser le niveau de production de l'industrie à un coût plus faible. Ensuite, *elle doit être synonyme d'efficacité*. Si deux firmes ou plusieurs produisent chacune le même bien, leurs niveaux de production doivent être tels que leurs coûts marginaux sont égaux. En outre, elle entraîne *l'absence de prix de prédation*¹. Dans toute configuration soutenable, le prix doit au moins être égal au coût marginal. Si une firme installée réalisait des profits non négatifs tout en ayant un niveau de production tel que son coût marginal excède le prix du marché, un nouvel entrant pourrait réaliser des profits en opérant de la même façon que la firme installée mais en réduisant son niveau de production légèrement au dessous de son concurrent. Dans ce cas, la configuration initiale ne serait plus soutenable. Cette analyse suggère que sur un marché parfaitement contestable, une stratégie de prix prédateurs n'est pas profitable. Enfin, elle suggère *l'absence de prix ou de profits excessifs* (prix de monopoles). Sur des marchés parfaitement contestables, même une situation de duopole peut satisfaire la règle fondamentale de tarification prévalant en concurrence parfaite. Chaque firme doit appliquer à un prix égal à la fois au coût marginal et au coût moyen. Ce résultat contredit l'opinion traditionnelle selon laquelle 1) la différence entre le prix et le coût marginal a toute chance d'être d'autant plus importante que le nombre de firmes évoluant sur le marché est faible ; 2) le prix se rapproche du coût marginal à mesure que le nombre de firmes augmente. Baumol, Panzar et Willig (1982) montrent donc qu'il y a une différence importante entre les situation de monopole et de duopole sur des marchés contestables (dès qu'il y a au moins deux firmes sur le marché, le prix d'équilibre doit être égal au coût marginal). Pour que la production réalisée par une seule entreprise soit compatible avec une configuration soutenable, il faudrait que l'entreprise concernée offre une

¹ La pratique d'une tarification prédatrice par une firme installée consiste soit à fixer un prix, soit à prendre une décision d'offre, quitte à faire des pertes momentanées, de façon à éliminer le concurrent ou l'entrant potentiel, ou à réduire l'intensité concurrentielle sans provoquer la sortie des concurrents dans la période courante, afin de bénéficier ultérieurement des rentes de monopoles.

quantité correspondant à une situation de monopole naturel (coûts sous-additifs) et fixe son prix égal au coût moyen de production.

3. Apports et limites de la théorie des marchés contestables

L'apport majeur de la théorie des marchés contestables, c'est sa compatibilité avec toutes les structures possibles de marché. C'est pourquoi l'approche de Baumol, Panzar et Willig (1982) a souvent été perçue comme un nouveau paradigme de l'analyse de la concurrence. Dans le même temps, la théorie des marchés contestables a soulevé un ensemble de critiques que l'on peut énumérer de la manière suivante :

- Critiques de l'identité technique des firmes
- Critiques des coûts irrécouvrables (Weisman, 1982)
- Critiques de l'opérationnalité immédiate de l'entrant
- Critiques de l'asymétrie comportementale entre la firme installée et les entrants potentiels : à la différence de la firme installée, les entrants potentiels ne sont pas obligés de satisfaire toute la demande qui leur est adressée (Encaoua, Moreaux, 1986).
- Critiques de la visibilité parfaite des entrants potentiels qui seraient à même de pouvoir intervenir dès qu'apparaissent les profits.
- Critiques des propriétés de la soutenabilité : la menace des entrants potentiels doit être à la fois crédible (pour que l'entrant puisse effectivement capter une partie de la rente en pratiquant des prix inférieurs, le bien doit avoir une grande élasticité prix) et dissuasive (le monopole doit pouvoir modifier librement ses prix suite à une entrée).
- Critiques du processus d'entrée qui ne prend pas en compte les comportements stratégiques des acteurs : l'hypothèse de rigidité des prix qui permet de rendre l'entrée crédible, mais suppose que les barrières à l'entrée comme à la sortie sont uniquement d'ordres technologiques et non pas stratégiques. Jacquemin (1985) a fait remarquer que l'exclusion de comportements stratégiques de la part des firmes en place ne permet ni de raisonner dans un cadre dynamique, ni d'intégrer les asymétries informationnelles. De nombreux économistes tels que Brock et Scheinkman (1983), Applebaum et Lim (1985) se sont intéressés aux rapprochements des résultats des modèles oligopolistiques avec les notions de soutenabilité et de contestabilité ;
- Critiques de la contestabilité parfaite (Sheperd, 1988), le programme de recherche de Baumol devant déboucher sur des recherches concernant les effets d'une contestabilité imparfaite sur le comportement des entreprises.
- Critiques concernant la contradiction entre l'absence de réaction et la définition d'un marché contestable (Sheperd, 1984) : toute entrée pouvant se substituer à la firme installée, la firme installée ne peut rester inerte.

4. Quelques illustrations en termes de marchés contestables

L'une des premières applications de la théorie des marchés contestables concerne la production d'électricité au Nigéria (Baumol, Lee, 1991). Les préconisations de Baumol n'ont pas été appliquées, cependant de nombreux pays d'Afrique du Nord (Maroc), d'Amérique Latine ou d'Asie les ont partiellement retenus.

Le problème peut résumer de la manière suivante : Dans de nombreux pays en développement, le secteur de l'électricité était traditionnellement organisé sous forme de monopole public verticalement intégré. Ce type d'organisation qui pouvait être justifié au départ, a révélé un grand nombre d'inefficacités : sureffectifs, faible productivité, mauvais entretien des équipements, pannes... Par ailleurs, la situation financière de ces entreprises publiques était

souvent préoccupante : tarifs maintenus artificiellement bas pour des raisons sociales, arriérés de paiement des administrations, difficulté de recouvrement des créances, endettement, réticence des Etats (eux-mêmes endettés) à participer au financement des investissements.

Une première solution consistait à réformer complètement le système, elle ne levait cependant pas la contrainte de financement. Une seconde solution revenait à rendre contestable certains marchés en supprimant le monopole sur divers segments de l'industrie. Ceci devait permettre de faire appel à des capitaux privés pour installer de nouvelles capacités efficaces et rentables ; de privatiser certains segments de l'industrie ; de confier certains services en délégation de gestion. La suppression des barrières à l'entrée est donc de nature à favoriser l'émergence, sous certaines réserves, de nouvelles pressions concurrentielles susceptibles de renforcer l'efficacité de l'industrie.

Le second exemple renvoie transport aérien américain. En 1978, le Congrès vota le « Airline Deregulation Act » à la suite duquel la tarification, l'entrée et la sortie sont devenues le résultat du jeu concurrentiel. L'application de la théorie de la contestabilité devait inciter les firmes efficaces à tarifier au coût marginal avec une pression permanente de la concurrence potentielle. L'inexistence d'économies d'échelle au-delà de la capacité des gros transporteurs ne devait pas déboucher sur une concentration accrue. La déréglementation a amélioré l'efficacité allocative et productive, a augmenté l'étendue des options prix-qualité et la croissance du trafic a fait baisser les prix (sur les longues distances). Toutefois, les économies d'échelle ont été sous-évaluées et certains obstacles à la contestabilité (tels que la réorganisation industrielle, les innovations technologiques et manageriales) ont été oubliés.

- La réorganisation industrielle : suite au 1^{er} choc pétrolier et à la récession qui suivit, l'entrée s'arrêta en 1983, une vague de fusions et de faillites eut lieu. Entre 1982 et 1990, une nouvelle organisation en « Hubs » (plate-formes) entraîna l'augmentation de la concentration sur les trajets directs et sa réduction sur les trajets indirects. Les « Hubs » sont des plaques tournantes qui, en réduisant le nombre de segments en exploitation à l'intérieur d'un réseau, permettent de réaliser des économies d'échelle sur chaque rayon et des économies d'envergure entre les rayons. Les Hubs rallongent le temps de parcours mais offrent un plus grand choix d'horaires pour des destinations plus nombreuses. Ils permettent non seulement d'améliorer l'efficacité de la compagnie (hausse du remplissage de l'avion et de la fréquence des trajets entre un Hub et les autres aéroports), mais aussi son pouvoir de monopole puisqu'ils constituent un moyen de maintenir une position dominante tant physique (un entrant doit pouvoir entrer massivement et simultanément sur plusieurs branches du réseau pour être compétitif) que tarifaire (les tarifs des vols au départ des Hubs sont supérieurs à ceux des vols transitant par le Hub, ceci étant rendu possible par la position de monopole naturel de l'aéroport). Dès lors, la concurrence a diminué sur les lignes directes (vers et en partance des Hubs), ensuite des fusions entre Majors et petites compagnies sont venues accroître les barrières à l'entrée.

- Les innovations technologiques et stratégiques sont apparues dans la vente des billets avec l'introduction du Computer Reservation System (CRS), dominé par deux systèmes (American Airlines, United Airlines). Ce système permettait de mettre en place des techniques de gestion de recettes très élaborées (Yield Management). Les firmes réalisaient des recettes supérieures en gérant les sièges qu'en baissant les prix. Elles ne cherchèrent plus à maximiser le trafic total, mais les recettes sur chaque vol. La discrimination tarifaire est rendue possible par le CRS qui gère en temps réel toutes les informations nécessaires à la réservation.

5. Recommandations en matière de politiques concurrentielle et réglementaire

Dans un ouvrage intitulé « *Contestability : Developments since the book* », Baumol et Willig (1986) précisait que la théorie du marché contestable permettait de fournir à l'Etat et aux autorités chargées de la politique de la concurrence des outils techniques de meilleure qualité pour apprécier le type de politique qu'il convient de mener tant à l'égard des structures de marchés que des comportements des entreprises. Elle permettait également de mieux distinguer les cas où l'intervention du secteur public s'avérait utile, de ceux où elle ne l'était pas. Notons que Baumol, Panzar et Willig se rangent dans le camp de ceux qui prônent une extension du « domaine du laisser-faire », car estiment-ils, il est tout à fait possible de démontrer que des formes de marché fort éloignées de la concurrence parfaite peuvent conduire à des performances tout à fait conformes à l'idéal poursuivi par la théorie concurrentielle.

L'éventail des situations où l'intervention de la puissance publique n'est pas nécessaire, s'accroît considérablement. Pour déterminer si l'intervention des autorités concurrentielles peut être justifiée, il faut alors procéder à un test en deux étapes. Tout d'abord chercher à savoir si le marché concerné présente une configuration telle qu'il puisse être considéré comme contestable. Si tel est le cas, il faut s'abstenir d'intervenir. Si les critères de contestabilité ne sont pas remplis, toute mesure d'intervention ne devrait être prise qu'après en avoir évalué le rapport coûts - avantages. Dans ces conditions, des phénomènes tels que la concentration, les fusions conglomerales, l'intégration verticale, et même les politiques discriminatoires ne devraient plus être considérés comme des indicateurs de l'existence de situations de marché génératrices de performances sous-optimales. Au contraire, lorsque le marché présente tous les symptômes d'une réelle contestabilité, c'est à ceux qui soutiennent le contraire qu'il appartient de faire la preuve de son manque d'efficacité.

Cette thèse ne signifie pas évidemment qu'il faille proscrire toute intervention étatique. Elle rappelle simplement que les stratégies d'intervention de la part des autorités concurrentielles ou de l'Etat sont très délicates à mettre en œuvre et doivent être menées avec prudence. Lorsque, par exemple, une firme produisant plusieurs produits vend certains de ceux-ci sur des marchés concurrentiels et d'autres en situation de monopole, on sait que de nombreux économistes font le procès à ces entreprises de chercher à étendre leur monopole sur les marchés où elles sont encore en situation de concurrence. L'analyse de Baumol, Panzar et Willig montre, au contraire, que lorsque ces entreprises réussissent à réaliser des économies de variété grâce à cette multiproduction, il peut être très coûteux sur le plan de l'efficacité de vouloir séparer la fabrication de ces produits. Qui plus est, Baumol, Panzar et Willig ont démontré qu'une entreprise opérant à la fois sur un marché de concurrence et un marché de monopole est susceptible de produire davantage sur le premier marché que n'importe quelle entreprise qui ne vendrait aucun produit sur un marché de monopole. La part de marché importante qu'elle peut alors occuper sur le marché de concurrence résultera des économies de variétés dont elle bénéficie grâce à la fabrication conjointe des produits vendus à la fois en monopole et en concurrence.