

## Chapitre 7 : Collusion

Dans les deux cas de duopole considérés précédemment, le profit total est inférieur à celui du monopole. Lorsqu'une firme augmente son profit dans un duopole, elle le fait au détriment de sa rivale qui, en réagissant, prend des décisions allant dans le sens d'une réduction du profit total. Dans ces conditions et en vue d'accroître leur pouvoir de marché, les firmes peuvent être amenées à s'entendre pour coordonner leur décision.

Il est, en effet, possible de trouver une solution alternative (à la guerre des prix) où chaque firme est en meilleure position. Ce type de comportement est généralement appelé "collusion".

Les accords de cartel sont une forme institutionnelle de collusion (OPEP...). Cependant, le comportement collusif peut être fondé sur des accords secrets. Ces derniers sont réprimés par les lois régissant la concurrence (article 85 du traité de Rome pour l'Europe et loi antitrust aux États Unis).

L'idée à la base du concept de collusion est que la présence d'un nombre restreint de firmes dans une industrie peut les inciter à s'entendre en vue d'accroître leur pouvoir de marché (possibilité de fixer des prix proches de la tarification de monopole).

Les tenants de l'école de Harvard soutiennent que les cartels de grandes entreprises ont toujours existé dans les économies de marché (thèse de stabilité de la collusion). Par contre, dans la vision de l'école de Chicago<sup>32</sup>, les comportements collusifs (d'entente) sont, par nature, très instables. Cela signifie que les cartels peuvent exister mais sont amenés à se désagréger, la concurrence prenant toujours le dessus dans la vie des affaires.

la thèse de Stigler est fondée sur l'idée que les situations d'entente conduisent naturellement à des situations de type "dilemme du prisonnier"<sup>33</sup>. Autrement dit, les situations de cartel engendrent en elles les facteurs de leur propre désagrégation. Cette idée est argumentée comme suit :

Si les firmes passent un accord de coopération, chacune est tentée de ne pas respecter l'accord, en pensant que toute les autres restent dans les termes de l'entente.

En pensant être seule à "tricher", chaque firme s'attend à augmenter son profit. Le résultat est que tous les concurrents finissent par adopter un comportement agressif, remettant ainsi en cause l'accord de collusion.

Stigler considère l'incertitude (information incomplète) comme un facteur de déstabilisation du Cartel. En effet, dans un contexte d'incertitude, le comportement collusif a peu de chance de durer : chaque firme, n'étant pas en mesure de détecter d'éventuelles déviations, se méfie de ses concurrents, ce qui fragilise l'entente initiale.

Exemple : Dans le cartel de l'OPEP, des quotas de production sont fixés pour chaque membre. Si une firme constate une baisse du prix du brut, elle peut l'attribuer à deux causes possibles :

- une cause exogène : baisse inattendue de la demande,
- une cause interne : un ou des partenaires ont triché en produisant plus que leurs quotas.

<sup>32</sup> Sous la direction de G. Stigler.

<sup>33</sup> Le résultat limite de ce type de comportement est un équilibre au sens de Bertrand.

Stigler considère donc que l'incertitude engendre une tendance à la déviation (comportement de tricheur) qui conduit, à son tour, à la rupture du cartel.

Deux auteurs (Green et Porter) montrent, cependant, que l'accord de cartel peut être stabilisé, même dans un contexte d'incertitude. Ils introduisent l'idée d'un système dissuasif permettant de limiter les déviations. Ce système de dissuasion se présente comme suit :

Le cartel fixe un prix plancher de rétorsion, au dessous duquel les firmes adoptent un comportement agressif (guerre des prix) pendant une période limitée. Elles retournent ensuite à un comportement coopératif.

Dans le modèle de Green et Porter, les firmes produisent selon un système de quotas défini par le cartel. Le prix d'équilibre est déterminé par le marché en fonction de la demande et de la somme des productions de tous les offreurs. Le cartel adopte une stratégie dite à *double détente* (trigger strategy) qui consiste à fixer :

- un quota de production  $q^c$
- un niveau de prix plancher  $p$ ,
- une période de stabilisation du cartel  $T$ .

- Les entreprises respectent leur engagement initial sur les quotas  $q^c$  aussi longtemps que le prix  $p_{t-1}$  est supérieur au prix plancher  $p$ .

- Elles augmentent leur quota de  $q^c$  à  $q^*$  (volume optimal au sens de Cournot) pendant une période  $(T-1)$  dès que le prix  $p_{t-1}$  baisse au dessous du prix plancher  $p$ . Cette action (augmentation des quotas) est appelée *punition* ou *sanction* car elle est conçue comme une mesure de représailles contre tout comportement de *tricheur*.

On notera que la mesure de rétorsion est appliquée même en l'absence de déviation de la part des membres du cartel, si la baisse du prix est due à un facteur exogène.

Green et Porter démontrent, en particulier, qu'il existe<sup>34</sup> des équilibres séquentiels symétriques où les membres du cartel adoptent les stratégies suivantes ( $S^*$ ) dites stratégies à double détente :

$$S^* : \begin{cases} q_t^i = q^c & t = 1 \\ q_t^i = q^c & t > 1 \text{ et } p_{t-1} \geq p \\ q_t^i > q^c & s = (t, \dots, t+T-1) \text{ et } p_{t-1} < p \\ q_{t+T}^i = q^c & \dots \end{cases}$$

<sup>34</sup> Dans les conditions fixées ci-dessus.

Cette possibilité de stabilisation des accords collusifs, même en contexte d'incertitude, pose le problème du contrôle des ententes et des cartels par les pouvoirs publics (en contradiction avec la thèse de Stigler qui implique que toute recherche de contrôle par les autorités publiques est superflue).

#### La détection des comportements collusifs.

Un des indices permettant de déceler des accords de collusion est l'évolution parallèle des comportements (prix de catalogue, absence de rabais, etc.).

La pertinence de cet indice est fondée sur l'idée qu'une évolution parallèle des prix (ajustement quasi instantané des différents concurrents) ne peut résulter d'un comportement concurrentiel qui implique des délais d'ajustement plus ou moins longs.

Exemple – le cas « pâte à papier » in *Godefroy DANG NGUYEN*,  
"Économie Industrielle Appliquée", P.P. 286-287.

#### Collusion – Résumé

- Dans une structure oligopolistique, la collusion permet d'augmenter le profit total des firmes en place, en réduisant les quantités vendues.
- L'incertitude des firmes sur les causes de fluctuation du prix peut constituer un frein au comportement collusif
- La collusion peut être un comportement stable et les cartels de grandes firmes ont toujours caractérisé le monde des affaires (vision Harvard)
- La collusion peut être stabilisée grâce à un système dissuasif permettant de discipliner les membres de l'entente (stratégie à double détente par exemple)
- L'évolution parallèle des comportements est considéré comme « indice révélateur d'une situation d'entente, mais les comportements collusifs ne sont pas toujours faciles à détecter par les pouvoirs publics.

#### Concepts clés

- Pouvoir de marché
- Guerre des prix
- Tricheur, franc tireur
- Stabilisation du cartel
- Stratégie à double détente