

# Le FMI s'inquiète du pouvoir de marché des firmes superstars

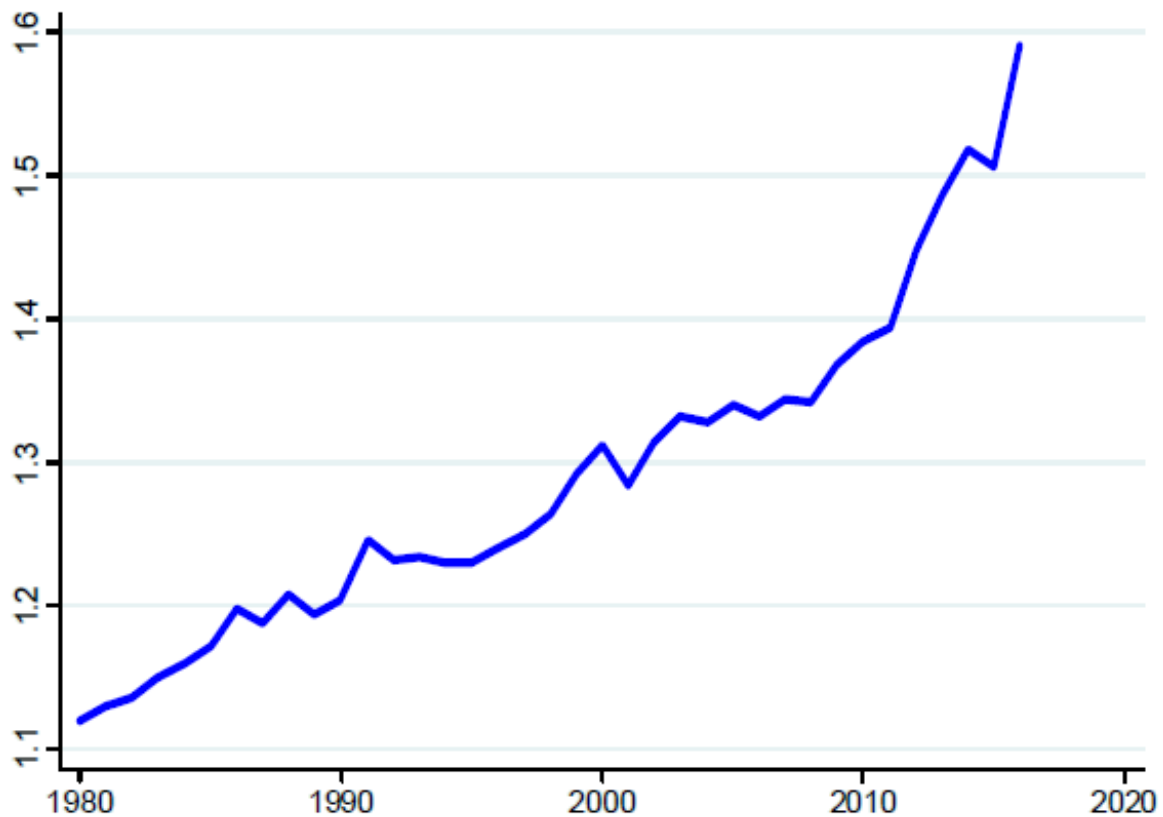
[blogs.alternatives-economiques.fr/anota/2018/06/22/le-fmi-s-inquiete-du-pouvoir-de-marche-des-firmes-superstars](https://blogs.alternatives-economiques.fr/anota/2018/06/22/le-fmi-s-inquiete-du-pouvoir-de-marche-des-firmes-superstars)

- Martin Anota
- 22/06/2018

Que dit tout manuel de microéconomie standard ? Lorsqu'une entreprise fait face à une importante concurrence, il lui est difficile de fixer un prix différent de celui en vigueur sur le marché, sous peine de perdre sa clientèle. Par contre, on dira qu'une firme disposera d'un « pouvoir de marché » d'autant plus important qu'elle pourra fixer un prix de vente éloigné de celui de ses rivales, donc fixer un prix supérieur à ses coûts de production. C'est théoriquement le cas si elle ne partage le marché qu'avec une poignée de rivales ou tout simplement si elle est en situation de monopole, par exemple à l'issue de son activité d'innovation ou en raison de la présence de barrières, réglementaires ou autres, qui freinent l'arrivée de concurrents potentiels. L'entreprise a tout intérêt à se retrouver dans une telle situation, puisqu'elle pourra alors creuser l'écart entre son prix de vente et ses coûts de production, donc réaliser un plus grand profit que dans une situation pleinement concurrentielle. Ce n'est pas le cas du consommateur, qui aura moins de choix et devra payer un prix plus élevé que dans une situation pleinement concurrentielle.

En étudiant les données relatives aux Etats-Unis depuis 1950, Jan De Loecker et Jan Eeckhout (2017) ont montré que les marges des entreprises américaines, après être restées stables pendant plusieurs décennies, ont commencé à s'accroître à partir des années quatre-vingt, suggérant qu'elles ont de plus en plus gagné en pouvoir de marché. Ce phénomène pourrait, selon eux, contribuer à expliquer plusieurs tendances lourdes, assez perverses, que connaît l'économie américaine depuis quelques décennies, notamment la déformation du partage de la valeur ajoutée au détriment du travail, la baisse des salaires des travailleurs peu qualifiés, la baisse du taux d'activité et le ralentissement de la production.

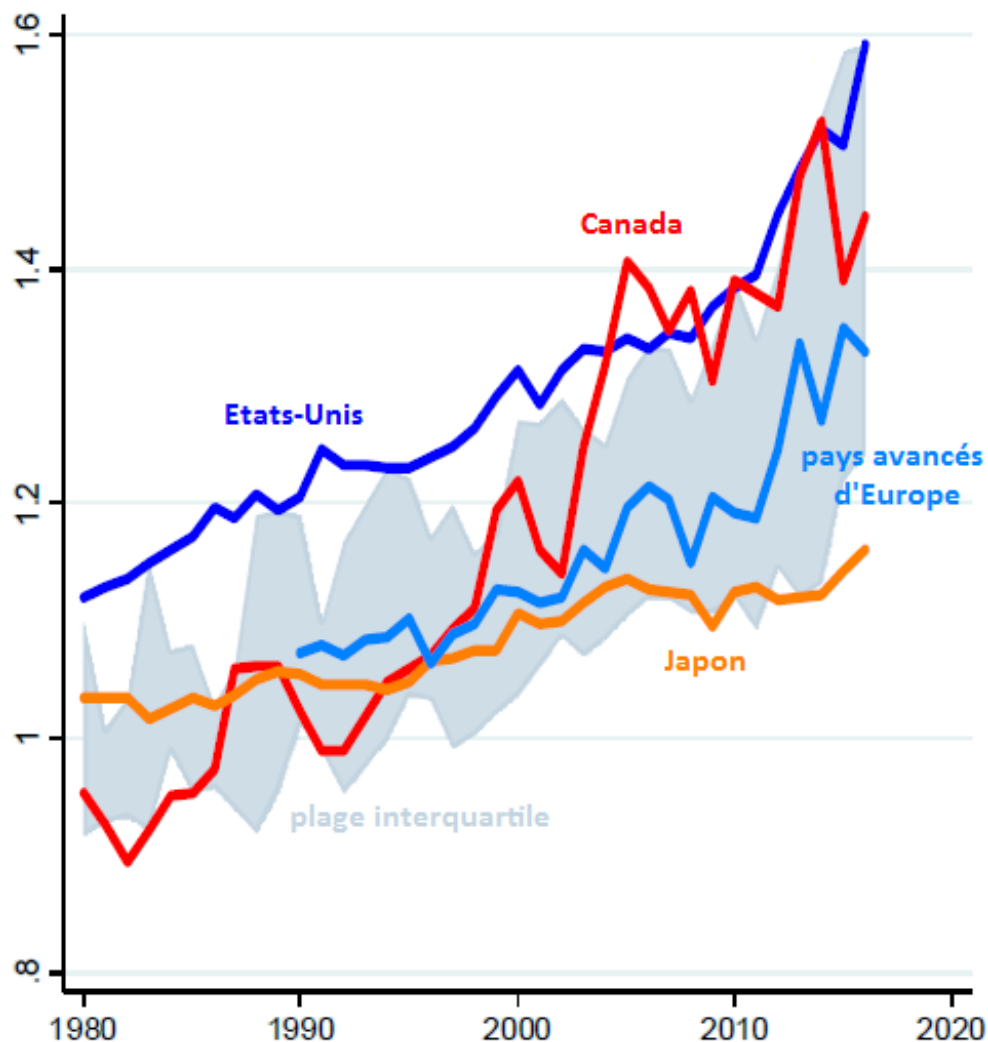
## GRAPHIQUE 1 Marge des entreprises aux Etats-Unis



*source : Díez et alii*

Deux nouvelles études montrent que ce phénomène n'est pas propre aux Etats-Unis. En analysant les données relatives à 70.000 entreprises localisées dans 134 pays, De Loecker et Eeckhout (2018) constatent que la marge moyenne mondiale est passée d'environ 1,1 à 1,6 entre 1980 et 2016 et que c'est essentiellement en Amérique du Nord et en Europe que les marges se sont accrues. Trois économistes du FMI, Federico Díez, Daniel Leigh et Suchanan Tambunlertchai (2018), aboutissent aux mêmes conclusions en étudiant les données relatives aux entreprises cotées en Bourse dans 74 pays : les marges ont augmenté de 39 % en moyenne depuis 1980 et cet accroissement s'est accéléré à partir des années deux mille (*cf.* graphiques 1 et 2). Même si elle est particulièrement marquée dans les pays développés, la hausse est généralisée à l'ensemble des secteurs et des pays. Au sein de chaque secteur, elle s'explique essentiellement par l'accroissement des marges des firmes qui présentent les marges les plus élevés, c'est-à-dire une poignée de « firmes superstars » [Autor et alii, 2017]. Il y a en outre une relation positive entre les marges des entreprises et d'autres indicateurs de pouvoir du marché, que ce soit les profits ou le degré de concentration de chaque secteur.

## **GRAPHIQUE 2 Marge des entreprises dans les pays développés**



*source : Diez et alii*

Díez et ses coauteurs ne cherchent pas à expliquer les causes derrière cette dynamique ; elle pourrait par exemple s'expliquer par la nature du progrès technique ou par des assouplissements de la réglementation de la concurrence. Par contre, ils se demandent quelles sont les répercussions, au niveau agrégé, d'une telle dynamique.

Les trois économistes du FMI se sont ainsi focalisés sur les données relatives à 33 pays développés et en particulier à l'économie américaine pour préciser quelles sont les relations entre, d'une part, le niveau des marges et, d'autre part, diverses variables comme l'investissement, l'innovation et la part rémunérant le travail au niveau de l'entreprise. Leur analyse leur permet de mettre en évidence une relation non monotone : l'accroissement des marges est synchrone avec la hausse des taux d'investissement et d'innovation, mais seulement dans un premier temps ; à partir d'un certain seuil, tout accroissement supplémentaire des marges est synchrone avec une baisse des taux d'investissement et d'innovation. La relation négative entre, d'une part, les marges et, d'autre part, l'investissement et les entreprises, est d'autant plus marquée que le secteur est concentré. D'autre part, cette non-monotonie est plus prononcée dans les entreprises qui sont les plus proches de la « frontière technologique », c'est-à-dire celles qui, dans chaque secteur, présentent la plus forte productivité.

Ces constats sont cohérents avec les prédictions théoriques du modèle néo-schumpétérien développé par Philippe Aghion et alii (2005) : une baisse de la concurrence incite les entreprises à faire davantage d'efforts en matière d'investissement et d'innovation (puisqu'elles anticipent être plus facilement récompensées par un surcroît de profit si elles parviennent effectivement à innover), mais à partir d'un certain seuil, si la concurrence devient très faible et le marché très concentré, les entreprises qui y sont présentes dans le secteur investissent et innovent peu (puisqu'en l'absence de concurrence, elles peuvent se contenter de leurs rentes de monopole et ne sont donc pas incitées à innover). Ainsi, si dans un premier temps la concentration apparaît comme le résultat des dynamiques qui sont à l'origine de la croissance (l'accumulation du capital et l'innovation), elle risque, si elle devient trop poussée, de finir par nuire à celles-ci.

Díez et ses coauteurs constatent en outre que la relation entre, d'un côté, les marges et, de l'autre, la part rémunérant le travail est généralement négative, ce qui confirme l'idée que la déformation du partage de la valeur ajoutée dans la plupart des pays développés s'explique (du moins en partie) par l'accroissement du pouvoir de marché des entreprises et l'apparition de « firmes superstars » [Autor et alii, 2017]. A mesure que celles-ci gagnent en pouvoir de marché, elles captent une part croissante des rentes de la production et disposent d'un plus grand pouvoir de négociation sur le marché du travail (c'est-à-dire d'une plus grande latitude pour rémunérer les travailleurs en-deçà de leur productivité), ce qui tend à comprimer les salaires. Il y a aussi donc peut-être ici l'un des canaux par lesquels les inégalités de revenu tendent à s'accroître.

La hausse du pouvoir de marché des entreprises a de profondes implications pour la croissance économique. Elle doit en effet inquiéter tous ceux qui pensent que cette dernière dépend avant tout de l'offre. En effet, dans la mesure où l'accroissement du pouvoir de marché s'accompagne d'un déclin de l'investissement et de l'innovation, donc d'un ralentissement de l'accumulation du capital et du progrès technique, elle contribue certainement à expliquer pourquoi la croissance de la productivité dans les pays développés a eu tendance à s'essouffler depuis le milieu des années deux mille, c'est-à-dire avant même qu'éclate la crise financière mondiale. Outre ses effets sur l'offre, cette dynamique est susceptible de freiner la croissance en déprimant la demande globale. En effet, la faiblesse de l'inflation confirme que les entreprises profitent de leur plus grand pouvoir de marché, non pas pour accroître leurs prix de vente, mais pour comprimer leurs coûts, c'est-à-dire aussi bien les salaires que leurs achats en biens intermédiaires et leurs dépenses d'investissement. Mais cela signifie que les entreprises produisant des biens d'équipement ou des biens intermédiaires vendent moins, donc doivent réduire leur propre production ; la modération salariale freine quant à elle directement la consommation, ce qui réduit également les débouchés des entreprises, etc. Tout cela rend encore plus probable la thèse d'une stagnation séculaire.

## Références

**AGHION, Philippe, Nick BLOOM, Richard BLUNDELL, Rachel GRIFFITH & Peter HOWITT (2005), « Competition and innovation: An inverted-U relation », in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 120, n° 2.**

**AUTOR, David, David DORN, Lawrence F. KATZ, Christina PATTERSON & John VAN REENEN (2017).** « The fall of the labor share and the rise of superstar firms », NBER, *working paper*, n° 23396.

**DE LOECKER, Jan, & Jan EECKHOUT (2017).** « The rise of market power and the macroeconomic implications », NBER, *working paper*, n° 23687, août.

**DE LOECKER, Jan, & Jan EECKHOUT (2018).** « Global market power », CEPR, *discussion paper*, n° 13009, juin.

**DÍEZ, Federico J., Daniel LEIGH & Suchanan TAMBUNLERTCHAI (2018).** « Global market power and its macroeconomic implications », FMI, *working paper*, n° 18/137, juin.

**EGGERTSSON, Gauti B., Jacob A. ROBBINS & Ella Getz WOLD (2018).** « Kaldor and Piketty's facts: The rise of monopoly power in the United States », NBER, *working paper*, n° 24287, février.

**KARABARBOUNIS, Loukas, & Brent NEIMAN (2018).** « Accounting for factorless income », NBER, *working paper*, n° 24404.

A lire également

---