

## Barrières à l'Entrée dans l'Analyse Antitrust

R. Preston McAfee et Hugo M. Mialon<sup>1,2</sup>

10 octobre 2004

L'existence de barrières à l'entrée est un sujet central de contentieux dans la plupart des affaires antitrust impliquant des accusations de monopolisation de marché ou de fusions anticoncurrentielles. Une entreprise ayant une part de marché importante ne peut pas obtenir des profits de monopole et une fusion ne peut pas réduire durablement la concurrence, si suffisamment de nouvelles firmes peuvent facilement et rapidement commencer à produire le même produit. Dans ces situations où n'existent pas de barrières à l'entrée, il n'y a aucune raison pour mettre en œuvre des sanctions antitrust.

La question de savoir identifier une barrière à l'entrée est donc très importante pour la politique publique. Malheureusement, les économistes ne sont pas parvenus à atteindre un consensus sur la définition même du concept, ce qui a engendré une certaine confusion dans les milieux juridiques. A l'origine de cette confusion se trouve un célèbre désaccord entre Bain et Stigler. Bain (1956) a défini une barrière à l'entrée comme « *un avantage des firmes en place dans une industrie sur des entrants potentiels, avantage qui se traduit par la mesure dans laquelle les entreprises en place peuvent élever leur prix au-dessus du niveau concurrentiel sans susciter l'entrée de nouveaux concurrents dans l'industrie* » (p.3). Ayant observé empiriquement que les économies d'échelle et les investissements nécessaires sont

---

<sup>1</sup> McAfee: Humanities and Social Sciences, California Institute of Technology, Pasadena CA 91125 (courriel: [preston@mcafee.cc](mailto:preston@mcafee.cc)). Mialon: Department of Economics, Emory University, Atlanta GA 30322 (courriel: [hmialon@emory.edu](mailto:hmialon@emory.edu)).

<sup>2</sup> L'article original intitulé « Barriers to Entry in Antitrust Analysis » a été traduit par les soins de M. Patrice Bougette, LAMETA, Université de Montpellier 1.

positivement corrélés aux profits élevés, Bain a conclu que ces caractéristiques structurelles de marché étaient des barrières à l'entrée selon sa propre définition.

Quelques années plus tard, Stigler (1968) rejeta l'idée que les économies d'échelle et les investissements nécessaires pouvaient créer des barrières à l'entrée. Il définit une barrière à l'entrée comme « *un coût de production (sur l'ensemble des niveaux de production possibles ou sur un sous ensemble de celui-ci) qui doit être supporté par les firmes qui cherchent à entrer dans une industrie mais qui n'est pas subi par les firmes déjà en place* » (p.67). Si les entrants et les firmes en place ont un accès identique à la technologie, alors les économies d'échelle et les investissements nécessaires ne constituent pas des barrières à l'entrée selon la définition de Stigler. Ainsi, les deux définitions génèrent des conclusions contradictoires sur les effets dissuasifs des économies d'échelle et des investissements nécessaires pour entrer sur un marché.

Plusieurs autres définitions ont été proposées depuis celles novatrices de Bain et Stigler<sup>3</sup>. Cependant, la plupart de ces définitions se situent soit dans la lignée de Bain, soit dans celle de Stigler. Par exemple, Fergusson (1974) définit une barrière à l'entrée comme « *un facteur qui rend l'entrée non rentable tout en permettant aux firmes en place de fixer leurs prix au-dessus du coût marginal et de gagner un profit de monopole sur une longue période* » (p.10). Cette définition suit celle de Bain, mais avec la condition supplémentaire que les firmes en place perçoivent un profit de monopole. Von Weizsäcker (1980) définit une barrière à l'entrée comme « *un coût de production qui doit être supporté par une firme qui cherche à entrer dans une industrie mais qui n'est pas supporté par des firmes déjà en place et qui implique une distorsion dans l'affectation des ressources d'un point de vue social* » (p.400). Cette définition suit celle de Stigler mais avec la condition supplémentaire que le différentiel de coût réduit le bien-être. La perpétuelle scission entre les deux approches bainienne et

---

<sup>3</sup> Toutes les définitions existantes ont été analysées en détail dans McAfee, Mialon et Williams (mai 2004) et McAfee, Mialon et Williams (octobre 2004).

stiglierienne se retrouve dans les manuels modernes d'organisation industrielle. Tirole (1988)<sup>4</sup> figure parmi ceux qui ont adopté la définition bainienne, alors que Carlton et Perloff (1994)<sup>5</sup> font partie de ceux qui ont adopté la définition stiglierienne.

La division parmi les économistes a provoqué une considérable confusion dans le milieu juridique et dans les tribunaux. Un échantillon de cas antitrust importants illustre en témoigne<sup>6</sup>. Dans l'affaire *Southern Pacific Communications C. contre AT&T* (740 F.2d 980, 1001-02, D.c. Cir. 1984), la cour a employé une approche bainienne pour soutenir qu'une production nécessitant un apport significatif en capital constitue une importante barrière à l'entrée. Mais dans le cas *Ball Mem. Hops. contre Mutual Hosp. Ins. Co.* (784 F.3d 1325, 1335, 7<sup>th</sup> Cir. 1986), la cour a explicitement utilisé une définition stiglierienne pour conclure qu'il n'y avait pas de barrières à l'entrée dans l'industrie de l'assurance.

Dans l'affaire *Echin Mfg. Co.* (J 05 F.T.C. 410, 1985), la Federal Trade Commission (FTC) a aussi employé une définition stiglierienne pour déterminer qu'il n'y avait pas de barrières à l'entrée dans le marché de la réparation de carburateurs. La FTC a défendu l'idée qu'en l'absence de barrières stigleriennes, de nouvelles firmes entreraient et finiraient par faire chuter les prix au niveau concurrentiel. Cependant, elle a aussi reconnu que, du point de vue du public, cela faisait une différence si l'entrée avait lieu rapidement ou seulement après une longue période. L'approche stiglierienne concerne uniquement l'entrée sur le long terme. La FTC a officiellement reconnu que le court terme importait aussi.

Le ministère de la Justice (*Department of Justice, DOJ*) a adopté l'approche bainienne dans ses lignes directrices sur les fusions horizontales (*Horizontal Merger Guidelines*, 1984). Dans ces lignes directrices, les barrières à l'entrée sont mesurées par « *la vraisemblance et*

---

<sup>4</sup> Ouvrage traduit en français en deux volumes sous le titre *Théorie de l'Organisation Industrielle*, Economica, 1993, 1995 (remarque du traducteur).

<sup>5</sup> Ouvrage traduit en français sous le titre *Economie Industrielle*, De Boeck, 1998 (remarque du traducteur).

<sup>6</sup> Ces cas antitrust importants, et d'autres dont la présence de barrières à l'entrée est déterminante, sont analysés en détail dans McAfee, Mialon et Williams (octobre 2004).

*l'ampleur de l'entrée possible en réaction à une augmentation faible mais significative et non transitoire du prix* ». Néanmoins, dans l'affaire *United States contre Waste Management Inc.* (743 F.2d 976, 2d Cir. 1984), la cour a encore adopté l'approche stiglierienne pour conclure qu'il n'y avait pas de barrières à l'entrée dans le marché du ramassage des ordures ménagères. Ce n'est qu'après avoir choisi cette approche que la cour s'est référée aux lignes directrices, dans lesquelles le gouvernement avait écrit qu'il ne contesterait pas une fusion si l'entrée était aisée, quels que soient les autres éléments factuels apportés par ailleurs. En appel, le DOJ a soutenu que la facilité d'entrée sur un marché n'était qu'un facteur pertinent parmi d'autres pour l'appréciation du bilan concurrentiel, ce qui semblait entrer en contradiction avec ses propres lignes directrices.

Le gouvernement a fini par réviser ses lignes directrices pour déclarer que la facilité d'entrée prend le pas sur toute autre preuve dans un bilan concurrentiel<sup>7</sup>. Les *Merger Guidelines* américaines de 1992 distinguent l'entrée selon qu'il y ait engagement ou non. Elles reconnaissent que l'entrée facile sans engagement domine tout autre élément d'analyse, mais soulignent que l'entrée avec engagement domine toute autre élément de preuve à la condition qu'elle soit probable. Ce n'est pas parce que l'entrée est réalisable qu'elle est forcément rentable, et par conséquent probable, si elle entraîne des dépenses irrécupérables significatives.

Bien que les juristes et les économistes aient reconnu que le temps et l'irréversibilité des coûts constituent une dimension importante des barrières à l'entrée, ils sont toujours profondément divisés sur la définition du concept. Pour œuvrer à la recherche d'un consensus et pour prendre en compte des développements récents, McAfee, Mialon et Williams (mai 2004) proposent une nouvelle taxonomie des barrières à l'entrée. Une barrière à l'entrée dite « économique » est définie dans des termes stigleriens comme un coût que doit supporter le

---

<sup>7</sup> Baker (2003) discute plus en détail les événements qui ont conduit le gouvernement à réviser ses lignes directrices de 1984.

nouvel entrant et que les entreprises déjà installées n'ont pas (ou n'ont pas eu) à assumer. Une barrière à l'entrée dite « antitrust » est un coût qui retarde l'entrée, et par conséquent réduit le bien-être social par rapport à l'entrée immédiate à coût égal. Alors que la plupart des barrières à l'entrée économiques sont antitrust, beaucoup de barrières à l'entrée antitrust ne sont pas économiques. Une barrière à l'entrée sera dite « principale » s'il s'agit d'un coût qui constitue une barrière à l'entrée en soi. Une barrière à l'entrée sera dite « annexe » s'il s'agit d'un coût qui ne constitue pas en soi une barrière à l'entrée mais qui renforce d'autres barrières principales lorsque ces dernières sont présentes. Dans certains cas, des barrières à l'entrée annexes de grande taille peuvent se combiner et se renforcer l'une l'autre pour former une barrière principale de taille importante. Cette taxonomie est utile pour les décideurs publics dans l'évaluation des risques que constituent des barrières liées à différentes caractéristiques structurelles du marché, notamment les économies d'échelle et les coûts irrécupérables.

*Economies d'échelle et coûts de changement.* Bain (1956) défend l'idée que les économies d'échelle sont une barrière à l'entrée car la production supplémentaire nécessaire à l'entrant pour atteindre le seuil d'efficacité peut être trop élevée par rapport à l'état de la demande dans l'industrie en question et au niveau existant de production de l'entreprise en place, d'où il devrait résulter une pression à la baisse du prix jusqu'à rendre l'entrée non rentable. Mais une fois que l'entrée a eu lieu, l'entreprise déjà installée peut trouver rentable de réduire sa production pour que l'entrée puisse être finalement rentable, à condition qu'une fraction de la clientèle s'adresse à l'entrant. Les économies d'échelle dissuadent l'entrée seulement si les coûts de mobilité sont élevés, c'est-à-dire qu'elles représentent des barrières à l'entrée annexes qui renforcent les barrières économiques et principales telles que des coûts de mobilité. De plus, la thèse de Bain n'est pas valide en longue période quand les installations existantes sont remplacées. Ainsi, les économies d'échelle sont des barrières à l'entrée antitrust mais non économiques.

*Coûts irrécupérables et Incertitudes.* La plupart des entreprises peuvent investir des fonds importants si l'entrée est rentable. Cependant, ces coûts peuvent indirectement décourager l'entrée en amplifiant les risques (Carlton et Perloff, 1994, p. 79-80). Si l'entrée exige des coûts irrécupérables substantiels et qu'elle finit par échouer, alors les pertes de l'entrant seront élevées. Par conséquent, les coûts irrécupérables sont des barrières à l'entrée annexes qui renforcent les effets dissuasifs des incertitudes du marché, ces dernières étant elles-mêmes des barrières annexes qui à leur tour viennent renforcer les effets dissuasifs des coûts irrécupérables. D'un autre côté, les coûts irrécupérables ne sont pas en général des barrières à l'entrée économiques puisque les entreprises en place ont dû les payer quand elles sont entrées sur le marché. Cependant, la combinaison de ces coûts et de l'incertitude peut retarder substantiellement l'entrée des entreprises. Si l'entrée exige de forts coûts irrécupérables, l'option d'entrée est perdue quand l'entreprise entre, et en tenant compte des incertitudes temporaires sur les conditions de marché, cette option a de la valeur. Ainsi, l'entreprise peut trouver intéressant de conserver l'option d'entrée car lorsque l'élément d'incertitude disparaît, elle obtient une information très utile sur les conditions de marché et sur la rentabilité de l'entrée. Ainsi, les coûts irrécupérables et l'incertitude sont des barrières à l'entrée antitrust et annexes, lesquelles peuvent se combiner avec les incertitudes du marché pour former une barrière antitrust principale.

Les économistes emploient le concept de barrières à l'entrée pour étudier la concurrence industrielle sur la longue période, alors que les décideurs politiques et les consommateurs sont souvent beaucoup plus préoccupés par le court terme. Ces objectifs différents requièrent des concepts distincts, d'où la distinction proposée entre barrières à l'entrée économiques et barrières à l'entrée antitrust, ces dernières constituant le concept utile pour la politique publique. La distinction entre barrières à l'entrée principales et barrières annexes peut aussi être particulièrement utile pour la politique publique car une barrière potentielle particulière

peut nécessiter un examen attentif de la part des autorités de la concurrence seulement si un ensemble d'autres barrières sont également présentes.

## Références

- J. S. Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1956.
- J. B. Baker, "Responding to Developments in Economics and the Courts: Entry in the Merger Guidelines," *Antitrust Law Journal*, Vol. 71, 2003, 189-206.
- D. Carlton et J. Perloff, *Modern Industrial Organization*, Harper Collins College Publishers, New York, NY, 1994.
- J. M. Ferguson, *Advertising and Competition: Theory, Measurement, Fact*, Ballinger, Cambridge, 1974.
- R. P. McAfee, H. M. Mialon et M. Williams, "What is a Barrier to Entry?", *American Economic Review*, Vol. 94 , No. 2, mai 2004, 461-465.
- R. P. McAfee, H. M. Mialon et M. Williams, "Economic and Antitrust Barriers to Entry," Document de travail, Octobre 2004.
- G. Stigler, *The Organization of Industry*, University of Chicago Press, Chicago, IL, 1968.
- J. Tirole, *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge, MA, 1988.
- C. C. Von Weizsäcker, "A Welfare Analysis of Barriers to Entry," *Bell Journal of Economics*, Vol. 11, No. 2, automne 1980, 399-420.