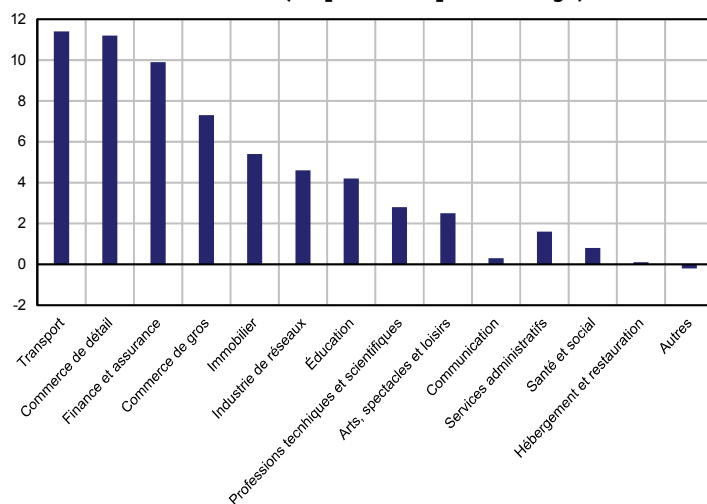


Concurrence et concentration des entreprises aux États-Unis

- Une hausse de la concentration des entreprises est observée aux États-Unis depuis 20 ans dans la plupart des secteurs d'activité. Les plus grandes entreprises détiennent une part de marché plus grande qu'auparavant, ce qui y alimente un renouveau du débat sur l'antitrust.
- Plusieurs phénomènes peuvent être à l'origine de cette hausse sans que leur contribution respective puisse être distinguée avec précision. Ainsi une réallocation de la production vers des entreprises très productives et très profitables (les entreprises dites « superstars »), a pu contribuer à la fois à des gains de productivité et à une hausse de la concentration. La hausse de la concentration et la hausse des profits observée aux États-Unis pourraient également refléter une réduction générale de l'intensité de la concurrence du fait d'un affaiblissement des politiques de concurrence ou une hausse des barrières à l'entrée, que l'adoption des technologies numériques peut avoir favorisé.
- Cette hausse de la concentration pourrait avoir des effets négatifs sur l'investissement des entreprises. Son effet sur les salaires réels est plus ambigu, puisque, d'une part, une hausse du pouvoir de marché des entreprises peut se traduire par une hausse des prix ou une baisse des salaires négociés, mais, d'autre part, les salariés des entreprises qui dégagent des rentes peuvent aussi parfois capter une partie de celles-ci.
- Ces évolutions contribueraient à accroître les inégalités de revenus aux États-Unis. En effet, la hausse des profits se traduit par un transfert des consommateurs vers les détenteurs de capital, en moyenne plus aisés. De plus, les écarts de productivité et de salaires entre entreprises contribuant de façon importante aux inégalités salariales agrégées, la forte croissance d'un petit nombre d'entreprises très productives peut accroître les inégalités, même en l'absence de problème de concurrence.
- Ces phénomènes ne sont à ce jour pas mis en évidence de manière claire en Europe où la concentration serait restée globalement stable. Si malgré cela certaines mesures pointent vers une hausse des profits en Europe, la littérature est plus partagée sur ce dernier constat.

Variation de la concentration par secteur aux États-Unis entre 1997 et 2012 (en points de pourcentage)



Source : Census Bureau, calculs DG Trésor.

Note de lecture : La concentration est mesurée par la part du revenu des 50 plus grandes firmes pour chaque secteur.

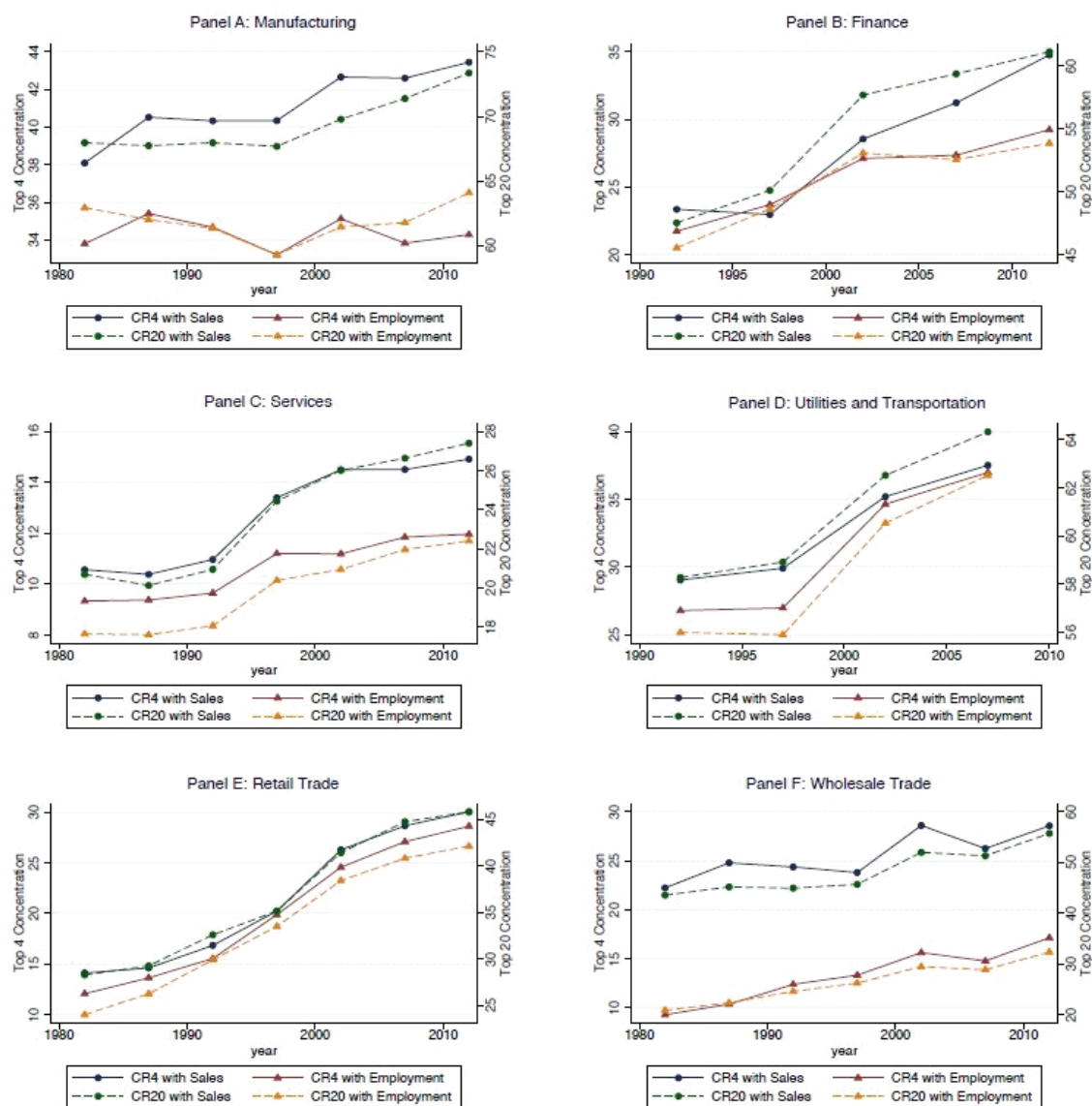
1. La concentration a augmenté aux États-Unis dans la plupart des secteurs

La littérature empirique est consensuelle sur l'augmentation de la concentration¹ aux États-Unis, observée aussi bien dans les secteurs en forte croissance, comme le numérique, que dans les secteurs traditionnels.

Dans une approche sectorielle sur les données de l'Economic Census, Barkai² (2017) estime que la part des 4/8/20/50 plus grandes entreprises de chaque secteur à 6 chiffres (750 secteurs) dans le chiffre d'affaires a sensiblement augmenté entre 1997 et 2012 (cf. graphique

supra). Autor *et al.*³ (2017), sur les mêmes données, mesurent la concentration par la part de marché et la part dans l'emploi des quatre et vingt plus grandes entreprises, ainsi que par l'indice d'Herfindahl-Hirschman (HH) au sein de chaque secteur à 4 chiffres (311 secteurs, cf. Graphique 1). Ils mettent en évidence une hausse de la concentration depuis les années 1980, plus marquée selon la part de marché que selon la part dans l'emploi.

Graphique 1 : Évolution de la concentration aux États-Unis



Source : Autor *et al.* (2017).

Note : La concentration est mesurée par la part du revenu et de l'emploi des 4 (CR4) et 20 (CR20) plus grandes firmes pour chaque secteur à 4 chiffres (311 secteurs).

- (1) Elle peut être mesurée sur l'ensemble de l'économie ou à un niveau sectoriel plus fin. Plus le secteur est fin, plus cela s'approche de la notion de « marché » pertinent en analyse de la concurrence. Des mesures courantes sont la part des 4/10/20/50 plus grandes entreprises dans le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, l'emploi, ou la capitalisation d'un secteur ; l'indice d'Herfindahl-Hirschman (HH), somme des carrés de parts de marché des entreprises, il est d'autant plus élevé que la concentration est importante.
- (2) Barkai S. (2017), "Declining Labor and Capital Shares", Mimeo, Université de Chicago.
- (3) Autor D., Dorn D., Katz L., Patterson C. et J. Van Reenen (2017), "The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms", *Document de travail du NBER* N° 23396.

Sur certains marchés spécifiques, des travaux microéconomiques documentent également une hausse de la concentration (cf. CEA⁴, 2016 : agriculture, agroalimentaire, hôpitaux, réseaux de communication, transport ferroviaire). Toutefois, Froeb et Werden⁵ (2018) soulignent que la concentration de certains marchés n'a pas augmenté quand elle est mesurée au niveau local

(banques et transport aérien), même si la concentration mesurée par des indicateurs plus agrégés s'est accrue.

Au niveau mondial, la concentration se serait accrue jusque dans les années 2000, même si, depuis lors, l'arrivée de nouvelles entreprises chinoises capables de concurrencer des grandes entreprises occidentales établies a probablement freiné cette tendance⁶.

2. Plusieurs phénomènes peuvent être à l'origine de l'augmentation de la concentration

La hausse de la concentration ne peut pas être interprétée directement comme un indicateur de baisse de l'intensité concurrentielle (cf. Encadré 1), elle peut également provenir d'une forte croissance de la productivité dans un petit nombre d'entreprises ou bien de rendements d'échelle croissants en lien avec des innovations technologiques⁷. Or, en fonction de ces différentes causes possibles, les conclusions pour la politique économique diffèrent. Un affaiblissement de la concurrence justifierait de durcir la politique de la concurrence pour limiter la concentration. En sens inverse, chercher à s'opposer à la concentration en ce

qu'elle provient d'une forte croissance d'entreprises très productives ou d'économies d'échelles liées aux nouvelles technologies semble inefficace et pourrait ralentir le progrès technique.

Pour mieux comprendre la hausse de la concentration, il convient d'examiner aussi l'évolution d'indices complémentaires tels que les *markups* (cf. Encadré 2) d'une part, et la mise en œuvre de la politique de la concurrence d'autre part.

Encadré 1 : La concentration est un indicateur imparfait de l'intensité concurrentielle et n'est pas aisément interprétable au niveau macroéconomique

La concentration des parts de marché est une mesure de la structure d'un marché. Cet indicateur est utilisé par les autorités de concurrence pour évaluer l'intensité concurrentielle d'un marché donné, mais avec précaution, car il est imparfait et sa relation avec la concurrence est ambiguë. Selon l'« hypothèse de la collusion », la concentration permet d'accroître les profits, car le monopoliste ou les oligopolistes disposent, individuellement ou collectivement, d'un pouvoir de marché leur permettant de facturer un prix supérieur à ce qu'il serait en situation de concurrence pure et parfaite (Bain^a, 1951). Au contraire, selon l'hypothèse de la « structure efficace », les entreprises les plus productives parviennent à accroître leurs parts de marché (Demsetz^b, 1974). Dans tous les cas, l'intensité concurrentielle dépend également d'autres facteurs que la structure de marché comme la contestabilité (Baumol^c, 1982), la présence de barrières à l'entrée comme la présence de coûts irrécupérables (Sutton^d, 1991) ou le contexte légal et réglementaire.

En outre, il n'est pas aisé d'identifier la taille des marchés pertinents au sens de l'analyse concurrentielle, tant du point de vue du produit à considérer que de sa dimension géographique, qui reflète le territoire sur lequel les entreprises se font effectivement concurrence pour le vendre. Dans certains cas, la concentration mesurée au niveau sectoriel pourrait être trop agrégée pour refléter correctement les structures de marché (Froeb et Werden, 2018 et Shapiro^e, 2018). En sens inverse, dans un contexte d'accroissement de la taille des marchés avec la mondialisation ou la croissance du numérique, une hausse de la concentration au niveau local peut ne pas refléter une baisse de l'intensité de la concurrence, mais simplement le fait que les marchés pertinents sont plus larges (cf. Valletti^f, 2018).

- a. Bain J. S. (1951), "Relation of Profit Rate to Industry Concentration", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65, pp. 293-324.
- b. Demsetz H. (1974), "Two Systems of Belief about Monopoly", dans Goldschmid H.J., Mann H.M. et J.F. Weston, *Industrial Concentration: The New Learning*, 1974, pp. 164-184.
- c. Baumol W. J., Panzar J. C. et R.D. Willig (1982), "Contestable Markets and the Theory of Industry Structure".
- d. Sutton J. (1991), "Sunk costs and market structure: price competition, advertising, and the evolution of concentration", *MIT Press*.
- e. Shapiro C. (2018), "Antitrust in a Time of Populism", *International Journal Of Industrial Organization*.
- f. Valletti T. (2018), "Concentration Trends in Europe", Commission Européenne (dérouteur).

(4) Council of Economic Advisers Issue Brief (2016), "Benefits of Competition and indicators of market power".

(5) Froeb L. M. et G. J. Werden (2018), "Don't panic: a guide to claims of increasing concentration", *Antitrust Magazine*, à paraître.

(6) CNUCED (2017) "Market Power and Inequality: the revenge of the rentiers" ; Freund C. et D. Sidhu (2017) "Global Competition and the Rise of China", Document de travail du Peterson Institute for International Economics.

(7) Perspectives Économiques de l'OCDE de Novembre 2018.

2.1 La hausse des *markups* pourrait refléter une réduction de la concurrence

Aux États-Unis, les estimations, quoique différant sur les niveaux atteints, mettent toutes en évidence une hausse

historique des *markups* depuis les années 1980⁸, associée à une diminution de la part du travail dans la valeur ajoutée (cf. Tableau 1)⁹. Les travaux sur données d'entreprises suggèrent que la hausse des *markups* serait plus importante en haut de la distribution.

Encadré 2 : Mesure des *markups*

Le *markup* est une mesure de la marge des entreprises, et indirectement du niveau d'intensité concurrentielle. Il est généralement défini comme la différence entre prix de vente et coût, rapportée au coût. Le taux de profit correspond à la même différence, mais rapportée au prix. Différentes mesures de *markups* existent, selon les coûts pris en compte. Le *markup* marginal mesure l'écart entre le prix de vente et le coût marginal. Il est aussi possible de définir un *markup* moyen, qui mesure l'écart entre le prix et le coût moyen. Ces grandeurs ne sont pas observées directement dans les données et doivent donc être estimées. Le *markup* ou le taux de profit peuvent avoir différentes définitions :

- Un taux de marge net (souvent appelé de manière impropre indice de Lerner), qui correspond au résultat net d'exploitation rapporté au chiffre d'affaires. Il ne prend pas en compte les variations du coût du capital et de l'intensité capitalistique entre entreprises et secteurs.
- Un taux de profit corrigé du coût d'usage du capital, comme proposé par Gutierrez^a (2017), d'après Caballero et al.^b (2017).
- Une approche plus théorique reposant sur une fonction de production, sur données d'entreprises, comme proposée par De Loecker et Warzynski^c (2012), puis reprise par De Loecker et Eeckhout^d (2017). Elle peut prendre en compte les coûts de production uniquement ou la totalité des dépenses d'une firme (coûts de production et divers coûts généraux et administratifs, comme la publicité).
- Une approche prenant en compte à la fois le progrès technique et la variation de l'intensité capitalistique, d'après Roeger (1995). Cette méthode a été mise en application sur données françaises par la DG Trésor^e.

Ces indicateurs présentent des différences en niveau, mais leurs évolutions sont conceptuellement proches et leurs résultats dépendent essentiellement des données retenues. En outre, il est à noter que des *markups* élevés ne sont pas nécessairement liés à un problème de concurrence.

- Gutierrez G. (2017), "Investigating Global Labor and Profit Shares", Mimeo.
- Caballero R. J., Farhi E. et P.-O. Gourinchas (2017), "Rents, Technical Change, and Risk Premia: Accounting for Secular Trends in Interest Rates, Returns on Capital, Earning Yields, and Factor Shares", *Document de travail du NBER* N° 23127.
- De Loecker J. et F. Warzynski (2012), "Markups and Firm-Level Export Status", *American Economic Review*, vol. 102, N° 6.
- De Loecker J. et J. Eeckhout (2017), "The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications", *Document de travail du NBER* N° 23687.
- Bouis R. (2007), « Quels secteurs réformer pour favoriser l'emploi et la croissance », *Document de travail de la DGTPE* n° 2007/13.

Tableau 1 : Variation des *markups* aux États-Unis (en points)

Méthode	Auteur	1980-2015*	2000-2015*
a) Taux de marge net	Gutierrez (2017)	+0	+1
b) Profit corrigé du coût du capital	Barkai ^a (2017)	+14 (depuis 1985)	+10
	Gutierrez (2017)	+5	+2
c) Fonction de production (avec coûts de production uniquement)	Gutierrez (2017)	+20	+5
	De Loecker et Eeckhout (2017)	+49	+27
	Diez et al. (2018)	+50	+30
c bis) Fonction de production (avec dépenses totales)	Gutierrez (2017)	+5	+2
	Traina (2018)	+7	+4
d) Prise en compte du progrès technique et de la variation de l'intensité capitalistique	Hall (2018)	+26 (depuis 1988)	

a. Mesuré en part du profit dans la valeur ajoutée.

* Source : *Articles et calculs DG Trésor à partir de lectures de graphiques.*

Barkai (2017), *op. cit.* ; Gutierrez (2017), *op. cit.* ; De Loecker et Eeckhout (2017), *op. cit.* ; Diez F., Leigh D. et S. Tambunlertchai (2018), "Global Market Power and its Macroeconomic Implications", *IMF Working Paper* 18/137 ; Hall R. (2018), "New Evidence on the Markup of Prices Over Marginal Costs and the Role of Mega-Firms in the US Economy", *Document de travail du NBER* N° 24574 ; Traina J. (2018), "Is Aggregate Market Power Increasing? Production Trends Using Financial Statements", *Document de travail de l'Université de Chicago* N° 17.

(8) En particulier, la hausse spectaculaire des *markups* mise en avant par De Loecker et Eeckhout (2017) paraît élevée par rapport au reste de la littérature. Le choix de prendre en compte ou non une partie des coûts fixes dans la mesure du *markup* apparaît ainsi crucial.

(9) Stephan G. (2018), « La déformation du partage de la valeur ajoutée aux États-Unis », *Lettre Trésor-Eco* n° 216.

Les secteurs d'activité les plus concernés par la hausse des *markups* aux États-Unis dépendent de la mesure retenue, mais la hausse apparaît en tout état de cause plus large que le seul secteur numérique. Selon Gutierrez (2017), la hausse concerne tous les secteurs aux États-Unis.

Une baisse de l'efficacité de la politique de la concurrence pourrait avoir contribué à une hausse de la concentration et des profits. Grullon *et al.*¹⁰ (2016) soulignent que le mouvement de concentration s'est opéré en parallèle de l'affaiblissement de l'antitrust dans les années 2000 et de la réforme des lignes directrices sur les fusions-acquisitions. Le nombre de cas relevant de la Section 2 du *Sherman Act* (qui porte sur l'abus de position dominante) est ainsi passé de 15,7 cas annuels en moyenne sur la période 1970-1999 à 2,8 cas annuels en moyenne sur la période 2000-2014. Gutierrez et Philippon¹¹ (2018) modélisent ce phénomène et expliquent la hausse de la concentration et des profits aux États-Unis par une baisse de l'application du droit de la concurrence, les autorités américaines ayant été « capturées », selon les auteurs, par une hausse des dépenses de *lobbying*. Les opérations de fusions-acquisitions, autorisées de plus en plus facilement, ont ainsi pu contribuer à accroître la concentration et les *markups* aux États-Unis. Blonigen et Pierce¹² (2016) estiment que dans l'industrie aux États-Unis entre 1997 et 2007, les opérations de fusion-acquisition ont conduit à une augmentation des *markups* moyens des entreprises acquises, sans augmentation de la productivité.

Par ailleurs, une vague de travaux récents suggèrent une hausse de l'actionnariat commun. Fichtner *et al.* (2017) évaluent que les trois plus gros fonds d'investissement passifs (BlackRock, Vanguard et State Street) sont à eux trois le premier actionnaire de 88 % des entreprises du S&P 500, ces dernières représentant 82 % de la capitalisation du S&P 500. L'actionnariat commun peut en théorie entraîner des comportements anticoncurrentiels, en diminuant les incitations unilatérales à la concurrence, voire en encourageant des comportements collusifs. Ce type d'actionnariat aurait également contribué à accroître les prix (*cf.* Azar *et al.*¹³ (2018) dans le secteur du transport aérien aux États-Unis).

2.2 L'hypothèse de la réallocation vers des entreprises « superstars »

Selon certains travaux, la hausse de la concentration et des profits serait tirée par des entreprises réalisant des gains de productivité élevés. Autor *et al.* (2017) envisagent la tendance haussière de la concentration et des *markups* (et en miroir de la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée) comme la conséquence du dynamisme technologique, et en particulier du développement d'entreprises « superstars », plus productives, plus intensives en capital, plus profitables et plus grandes. Les secteurs où la concentration croît le plus vite sont ceux où la diffusion du progrès technique (mesurée par les citations de brevets) a baissé, suggérant un problème de diffusion des connaissances entre entreprises. De même, pour Kehrig et Vincent¹⁴ (2017), la réallocation vers des entreprises en place (hors entrées et sorties) à faible part des salaires a été le principal facteur de baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée.

Toutefois, la réallocation vers les entreprises les plus productives pourrait avoir été limitée aux années 1990 : Gutierrez et Philippon¹⁵ (2017a) estiment une corrélation positive entre la productivité globale des facteurs et la concentration seulement avant 2002, la relation étant inversée depuis¹⁶.

2.3 Le rôle des technologies numériques

Le secteur du numérique est particulièrement propice à la concentration. En effet, du fait d'économies d'échelles dans les réseaux, ce secteur comporte naturellement peu d'acteurs (ce sont souvent des marchés de type « *winner-takes-all* »). Cela s'observe sur les nouveaux marchés, comme les moteurs de recherche en ligne (Google) ou les réseaux sociaux (Facebook), mais également sur des segments d'activité plus traditionnels en aval. Par exemple, les plateformes informatiques ont permis à Amazon de s'imposer sur le marché du commerce en ligne.

Au-delà du secteur du numérique, les technologies numériques auraient permis une hausse de la concentration et des profits dans divers secteurs de l'économie. Bessen¹⁷ (2017) attribue la hausse de la concentration aux États-Unis en partie au succès des systèmes informatiques. Selon ses estimations, les secteurs les plus intensifs en systèmes informatiques

(10) Grullon G., Larkin Y. et R. Michaely (2016), "Are US Industries Becoming More Concentrated?", Mimeo.

(11) Gutierrez G. et T. Philippon (2018), "How EU markets became more competitive than US markets: a study of institutional drift", *Document de travail du NBER* N° 24700.

(12) Blonigen B. et J. Pierce (2016), "Evidence for the effects of mergers on market power and efficiency", *Document de travail du NBER* N° 22750.

(13) Azar J., Schmalz M. et I. Tecu (2018), "Anti competitive effects of common ownership", *The Journal of Finance*, vol. 73, N° 4.

(14) Kehrig M. et N. Vincent (2017), "Growing Productivity without Growing Wages: The Micro-Level Anatomy of the Aggregate Labor Share Decline", *ERID Working Paper* N° 244.

(15) Gutierrez G. et T. Philippon (2017a), "Declining Competition and Investment in the U.S.", *Document de travail du NBER* N° 23583.

(16) Perspectives Économiques de l'OCDE (2018).

(17) Bessen J., "Information technology and industry concentration", Boston Univ. School of Law, *Law and Economics Research Paper* N° 17-41.

propriétaires (mesurés par l'intensité en développement logiciel interne aux entreprises) sont plus concentrés avec des entreprises plus productives. Au final, selon Bessen (2017), la hausse des taux de marge des entreprises serait

expliquée en premier lieu par la hausse de l'utilisation des systèmes informatiques propriétaires. Par ailleurs, les barrières à l'entrée technologiques peuvent susciter des comportements anticoncurrentiels (cf. *Trésor-Éco* n°193¹⁸).

3. Les problèmes soulevés par la hausse de la concentration et des profits

3.1 Les entreprises investiraient moins dans les secteurs où la concentration s'est accrue

Aux États-Unis, la hausse de la concentration et des *markups* pourrait conduire à un déficit d'investissement et à un accroissement de l'épargne des entreprises. Gutierrez et Philippon¹⁹ (2016) établissent que depuis les années 2000, l'investissement aux États-Unis est faible en dépit d'un Q de Tobin²⁰ élevé. Ils montrent que les secteurs plus concentrés et à l'actionnariat concentré investissent moins et présentent une intensité en rachats d'actions plus élevée, toutes choses égales par ailleurs. Le type d'actionnariat pourrait également jouer un rôle dans ce déficit d'investissement. Gutierrez et Philippon²¹ (2018b) estiment ainsi un lien causal entre l'actionnariat institutionnel et la baisse de l'investissement, transmis par le mécanisme des rachats d'actions.

Ce constat, même s'il est débattu dans la littérature, pourrait être lié à un déficit de concurrence. La littérature met généralement en avant une relation complexe entre l'intensité concurrentielle et l'innovation, qui diffère selon les secteurs, la structure des marchés et l'environnement réglementaire²². Dans l'ensemble, une augmentation de l'intensité de la concurrence serait plutôt associée avec un accroissement des incitations à innover, et accroîtrait *in fine* l'innovation à condition que les entreprises innovantes puissent rentabiliser leur investissement, ce que permet par exemple la protection de la propriété intellectuelle. En miroir, une baisse de l'intensité concurrentielle pourrait donc réduire les incitations à innover.

3.2 La hausse de la concentration et des *markups* accroîtrait les inégalités

La hausse des profits et de la concentration des entreprises n'a pas d'effet clair sur les salaires. D'un côté, la concentration des employeurs pourrait renforcer leur

pouvoir de fixation des salaires. Azar et al.²³ (2017) estiment que la concentration des entreprises en tant qu'employeur (indice HH des offres d'emploi ou des candidatures publiées sur un site) réduit le salaire moyen (publié par les employeurs), suggérant une hausse du pouvoir de marché des entreprises sur le marché de l'emploi (pouvoir de monopsonie). Sur période plus longue (1977-2009), en restreignant l'analyse à l'industrie manufacturière, Benmelech et al.²⁴ (2018) confirment cette relation. Ils estiment que dans les années 2000, la variation de concentration des employeurs au niveau local aurait réduit le niveau du salaire moyen, et indiquent que la concentration réduirait les salaires d'autant plus que le taux de syndicalisation est faible. D'un autre côté, les études des épisodes de dérèglementation suggèrent qu'entreprises et travailleurs se partagent les rentes, si bien qu'une hausse des profits peut soutenir les salaires (Cette et al.²⁵, 2018).

Toutefois, une hausse des *markups* concentrée sur une frange d'entreprises contribuerait à accroître les inégalités de revenus. En entraînant une augmentation des profits dégagés par les entreprises, cette hausse bénéficierait aux détenteurs de capital, tandis que son effet haussier sur les prix pénaliserait les consommateurs, moins aisés en moyenne.

De plus, des gains de productivité élevés dans un nombre réduit d'entreprises accroîtraient les inégalités, puisque les écarts de productivité et de salaires entre entreprises sont un déterminant essentiel des inégalités salariales. Barth et al.²⁶ (2014) estiment que les inégalités de salaires entre établissements expliquent deux tiers de l'augmentation de la variance des revenus salariaux individuels. Song et al.²⁷ (2015) obtiennent le même résultat au niveau des entreprises. Ainsi, l'écart intra-entreprise entre le salaire médian et le salaire le plus élevé n'explique pas l'évolution des inégalités salariales agrégées. Baker et Salop²⁸ (2015)

(18) Rabier L. (2017), « Brevets et normalisation technique : comment concilier concurrence et innovation ? », *Lettre Trésor-Éco* n° 193.

(19) Gutierrez G. et T. Philippon (2016), "Investment less growth: An empirical investigation", *Document de travail du NBER* N° 22897.

(20) Rapport de la valeur boursière de la firme à la valeur du coût de remplacement du capital fixe.

(21) Gutierrez G. et T. Philippon (2018b), "Ownership, Governance and Investment", AEA Papers and Proceedings, Vol. 108.

(22) Voir notamment Crespi G. et P. Patel (2008), "Innovation and competition: Differences across sectors", *Paper prepared for Innovation Watch/ Systematic project funded by the European Commission*.

(23) Azar J., I. Marinescu et M. Steinbaum (2017), "Labor market concentration", *Document de travail du NBER* N° 24147.

(24) Benmelech E., Bergman N. et H. Kim (2018), "Strong employers and weak employees: how does employer concentration affect wages?", *Document de travail du NBER* N° 24307.

(25) Cette G., Lopez J. et J. Mairesse (2018), "Rent Creation and Sharing: New Measures and Impact on TFP", *Document de travail du NBER* N° 24426.

(26) Barth E., Bryson A., Davis J. et R. Freeman (2014), "It's Where You Work: Increases in Earnings Dispersion across Establishments and Individuals in the U.S.", *Document de travail du NBER* N° 20447.

(27) Song J., Price D., Guvenen F., Bloom N. et T. Wachter (2015), "Firming up Inequality", *Document de travail du NBER* N° 21199.

(28) Baker et Salop (2015), "Antitrust, Competition Policy, and Inequality" Georgetown law faculty publication.

identifient ainsi la politique de la concurrence comme un des leviers possibles pour réduire les inégalités.

3.3 Des évolutions du droit de la concurrence ont été proposées

Face aux niveaux élevés de *markups*, il est recommandé par l'OCDE²⁹ (2018) que les autorités de la concurrence suivent davantage l'évolution de la concentration, de la profitabilité, et des *markups* au niveau des marchés pour identifier les

éventuels cas problématiques. En ce qui concerne le droit américain, une baisse des seuils de déclenchement de contrôle des concentrations a été proposée par Hovenkamp et Shapiro³⁰ (2018), ainsi que par Galston et Hendrickson³¹ (2018). Ces derniers proposent de plus de réduire les coûts d'application des lois antitrust et les délais de jugement des tribunaux, en particulier dans les cas d'abus de position dominante.

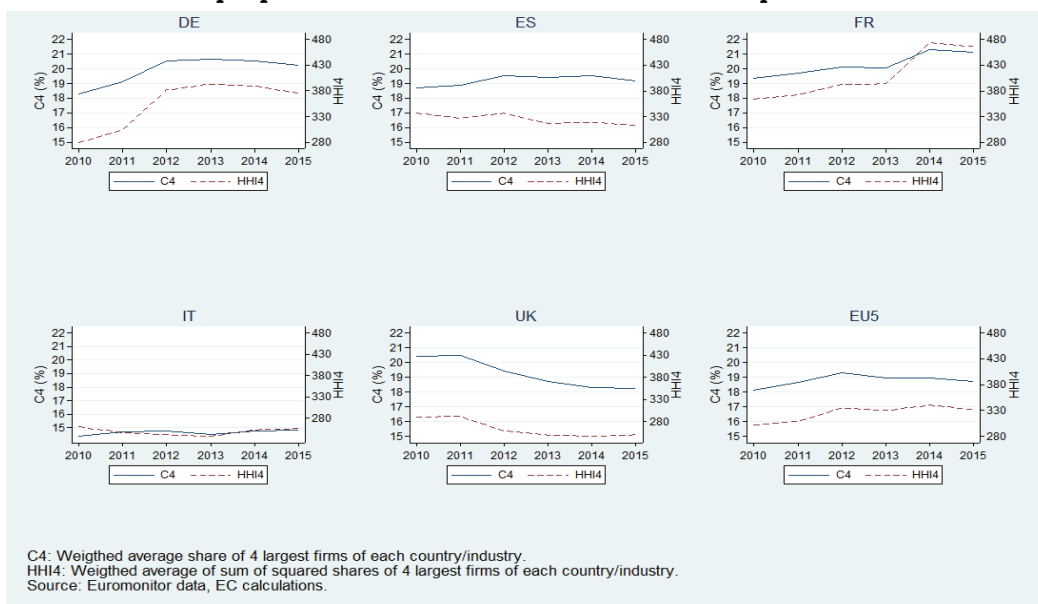
4. L'Europe diffère des États-Unis en ce qui concerne les évolutions de la concentration et de la concurrence

4.1 La concentration des entreprises serait restée stable en Europe

À l'inverse de ce qui est observé aux États-Unis, en Europe, les travaux pointant une hausse de la concentration sont débattus. Döttling *et al.*³² (2017), à partir des données Orbis, estiment que les différents indicateurs de concentration auraient été stables voire en baisse en Europe depuis 1999. La Commission Européenne, sur données différentes, présente une légère hausse de la concentration entre 2009 et 2012, puis une concentration stable ensuite (cf. Graphique 2). Enfin, Veugelers³³ (2017), sur données

d'entreprises de l'« European Scoreboard », établissent depuis 2004 une baisse de la concentration des chiffres d'affaires, de l'emploi et des dépenses de R&D. Depuis 2012, cette tendance se serait toutefois inversée en faveur des 1 % d'entreprises ayant les dépenses de R&D les plus élevées. Guellec et Paunov³⁴ (2017) soulignent que la concentration est particulièrement élevée dans les secteurs intensifs en TIC. Dans l'hypothèse où la concentration découlerait de gains de productivité (superstars), l'absence de concentration en Europe reflèterait plutôt un déficit de ces entreprises très productives en Europe.

Graphique 2 : Évolution de la concentration en Europe de 2010 à 2015



Source : Valletti, Commission européenne, d'après les données Euromonitor.

Note : La concentration est mesurée par la part du revenu des 4 plus grandes firmes dans chaque secteur (C4 en légende) ainsi que par l'indice HH des 4 plus grandes entreprises de chaque secteur (HHI4 en légende), en moyenne pondérée pour chaque pays (Allemagne, Espagne, France, Italie, Royaume-Uni, EU5).

(29) OCDE (2018), "Market Concentration", DAF/COMP/WD(2018)46.

(30) Hovenkamp H. et C. Shapiro (2018), "Horizontal Mergers, Market Structure, and Burdens of Proof", *The Yale Law Journal*.

(31) Galston W. et C. Hendrickson (2018), "A policy at peace with itself: Antitrust remedies for our concentrated, uncompetitive economy", Rapport du Brookings Institute.

(32) Döttling R., Gutierrez G. et T. Philippon (2017), "Is there an investment gap in advanced economies? If so, why?", Conférence de la BCE sur l'investissement et la croissance.

(33) Veugelers R. (2017), "An innovation deficit behind Europe's overall productivity slowdown?" Conférence de la BCE sur l'investissement et la croissance; "Are European firms falling behind in the global corporate research race?", *Policy contribution* N° 6, Institut Bruegel.

(34) Guellec D. et C. Paunov (2017), "Digital innovation and the distribution of income", *Document de travail du NBER* N° 23987.

4.2 L'évolution récente de la concurrence en Europe reste débattue

De la même façon que pour la concentration, la hausse des *markups* en Europe ne fait pas consensus, et la recherche empirique à ce sujet est nettement moins abondante qu'aux États-Unis. D'un côté, Calligaris *et al.*³⁵ (2017) estiment une hausse du *markup* (mesure c de l'Encadré 4) de 5 % depuis 2001 dans les pays de l'OCDE. Cependant, Gutierrez (2017) estime sur données européennes agrégées (EU KLEMS) que la part des profits hors rémunération « normale » du capital (mesure b) a été stable sur la période 1988-2014 (hors immobilier) en Europe. Depuis 1988, la part des profits aurait crû seulement dans certains secteurs, notamment l'extraction, l'hôtellerie et la restauration, les services publics, et l'agriculture. La Bundesbank³⁶ (2017) suggère une stabilité voire une baisse des *markups* des entreprises européennes entre 1996 et 2014, au-delà des effets cycliques (mesure d). À l'inverse, Diez *et al.*³⁷ (2018) mettent en évidence sur le champ des entreprises cotées³⁸ une hausse d'ampleur similaire (+30 %) des *markups* (mesure c) en Europe et aux États-Unis depuis les années 1990 (estimations réalisées sur 19 secteurs dans le monde).

Il se peut donc que la politique de la concurrence soit plus efficace en Europe qu'aux États-Unis, sans que l'Europe soit pour autant prémunie de tout problème. Gutierrez et Philippon (2018) estiment ainsi que le niveau supranational (européen) aurait conduit à prémunir le régulateur de la capture par les entreprises, ce qui aurait contribué à un niveau plus élevé d'application du droit de la concurrence en Europe. De plus, les entreprises européennes dépenseraient moins en *lobbying* auprès des régulateurs. Toutefois, les autorités de concurrence européennes s'inquiètent d'une possible mauvaise évaluation des opérations de fusions-acquisitions en Europe. Ces dernières pourraient avoir conduit à une hausse des prix en Europe, selon Ormosi *et al.*³⁹ (2015), d'après une méta-analyse de la littérature.

Les conséquences négatives d'une hausse de la concentration constatées aux États-Unis ne semblent pas observées en Europe. En particulier, en Europe, l'investissement serait globalement en ligne avec la profitabilité des entreprises (Döttling *et al.*, 2017). En outre, la baisse de la part du travail dans la valeur ajoutée apparaît moins marquée en Europe.

Emma HOOPER, Louise RABIER

(35) "Digital and market transformation", OCDE.

(36) Bundesbank, Monthly Report, "Mark-ups of firms in selected European countries", Décembre 2017.

(37) Diez F., Leigh D. et S. Tambunlertchai (2018), "Global Market Power and its Macroeconomic Implications", *IMF Working Paper* 18/137.

(38) Base Thomson Reuters.

(39) Ormosi P., Marluzzo F. et R. Havell (2015), "A review of merger decisions in the EU: What can we learn from ex-post evaluations?" Rapport remis à la Commission Européenne.

Éditeur :

Ministère de l'Économie
et des Finances
Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

Directeur de la Publication :

Michel Houdebine

Rédacteur en chef :

Jean-Luc Schneider
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Mise en page :

Maryse Dos Santos
ISSN 1777-8050
eISSN 2417-9620

Derniers numéros parus

Novembre 2018

N°231. Le réseau mondial des lignes de *swap* entre banques centrales
Benoît Campagne, Julien Lecumberry, Myriam Morin Wang, Morgane Salomé

Octobre 2018

N°230. Comment expliquer la réduction de l'excédent agricole et agro-alimentaire ?
Oliva Touze, Florent Dauba, Xavier Ory

N°229. Les nouvelles routes de la soie
Julien Dumond, Martin Landais, Pierre Offret

N°228. Les réformes du marché du travail italien
Haroun Ba, Axel Brunetto, Arnaud Guigné

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/tags/Tresor-Eco>

 Direction générale du Trésor

 @DGTresor

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie et des Finances.