

Analyse Economique des effets concurrentiels des centrales d'achat

Marie-Laure Allain
CREST, CNRS, Ecole Polytechnique,
Institut Polytechnique de Paris

Séminaire Nasse, 29 janvier 2021

Introduction

- Puissance d'achat des distributeurs
- Transparence tarifaire
- Effets sur les autres acteurs
- Aspects pro-collusifs

Puissance d'achat

- Autorité de la Concurrence, Avis n°15-A-06 (par. 34):

“à l'inverse du pouvoir de marché de l'offreur, dont le renforcement n'est pas toujours bénéfique, la puissance d'achat peut être pro-concurrentielle en ce qu'elle constitue un contre-pouvoir de marché qui incite les producteurs à réduire leurs marges et leurs coûts de production. Ces effets de la puissance d'achat peuvent ensuite s'étendre sur le marché aval, au bénéfice des consommateurs finaux si l'intensité de la concurrence sur ce marché aval est élevée.”

La puissance d'achat

- Les sources de la puissance d'achat des distributeurs
 - Négociation et partage des profits
 - Fournisseur en monopole
 - Mise en concurrence des fournisseurs
 - Mutualisation des risques
- Transparence tarifaire
- Effets sur les autres acteurs
- Aspects pro-collusifs

Négociations avec un fournisseur en monopole

- Négociateur en commun n'est pas toujours profitable

Négociations avec un fournisseur en monopole

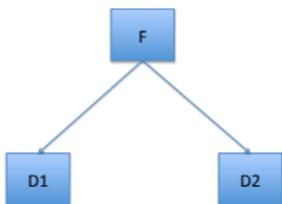
- Négociateur en commun n'est pas toujours profitable
- Face à un fournisseur en monopole, une centrale commune:
 - Obtient des conditions plus avantageuses lorsque le profit incrémental apporté au fournisseur par le premier client est plus élevé que le profit incrémental apporté par un client supplémentaire.
 - Role clé du *status quo*

Négociations avec un fournisseur en monopole

- Négociateur en commun n'est pas toujours profitable
- Face à un fournisseur en monopole, une centrale commune:
 - Obtient des conditions plus avantageuses lorsque le profit incrémental apporté au fournisseur par le premier client est plus élevé que le profit incrémental apporté par un client supplémentaire.
 - Role clé du *status quo*
 - En l'absence de concurrence entre distributeurs (par ex. marchés séparés en aval), cette condition revient à dire que le fournisseur a des rendements décroissants.
 - Références: Chipty & Snyder (1999), Normann, Ruffle et Snyder (2007)

Négociations avec un fournisseur en monopole

- Une illustration simple: Négociation bilatérale de Nash (chaque acteur obtient la moitié du surplus total engendré par la relation.)



- Surplus du fournisseur: 0 si ne vend rien, 4 s'il vend aux deux
- Surplus de chaque distributeur: 0 s'il n'achète pas, 2 s'il achète.

Négociations avec un fournisseur en monopole

- Scenario 1: Surplus du fournisseur = 1 s'il vend à un seul distributeur
 - profit incrémental apporté par le deuxième client: 3
- Négociation commune avec une centrale:
 - Transfert \hat{T} : $(4 + \hat{T}) - 0 = (2 * 2 - \hat{T}) - 0$: $\hat{T} = 0$
 - Le fournisseur obtient 4, les distributeurs 4
- Négociation séparée avec chaque distributeur sur un transfert T payé au fournisseur:
 - $(4 + 2T) - (1 + T) = (2 - T) - 0$: $T = -0.5$
 - Le fournisseur obtient $4 + 2T = 3$
 - Chaque distributeur obtient $2 - T = 2.5$
- Négociateur en commun réduit la part de profit qui va aux distributeurs.

Négociations avec un fournisseur en monopole

- Scenario 2: Surplus du fournisseur = 3 s'il vend à un seul distributeur .
 - profit incrémental apporté par le deuxième distributeur: 1
- Négociation commune avec une centrale:
 - Transfert \hat{T} : $(4 + \hat{T}) - 0 = (2 * 2 - \hat{T}) - 0$: $\hat{T} = 0$
 - Le fournisseur obtient 4, les distributeurs 4
- Négociation séparée avec chaque distributeur:
 - Transfert T : $(4 + 2T) - (3 + T) = (2 - T) - 0$: $T = +0.5$
 - Le fournisseur obtient $4 + 2T = 5$
 - Chaque distributeur obtient $2 - T = 1.5$
- Négociateur en commun **augmente** la part de profit qui va aux distributeurs.

Négociations avec un fournisseur en monopole

- Rôle de la concurrence entre les acheteurs au sein de la centrale
 - Négociation décentralisée sur les tarifs, une décision de (dé)référencement commune modifie le partage des profits au bénéfice de l'aval
 - En cas d'échec de la négociation, les concurrents aval déréférencent aussi le produit: améliore le *status quo* en aval (Caprice et Rey, 2015)



Mise en concurrence des fournisseurs

- Même sur les marchés séparés les distributeurs obtiennent de meilleurs tarifs s'ils s'engagent à (dé)référencer les mêmes produits
 - Mise en concurrence des fournisseurs pour l'accès au marché



Mise en concurrence des fournisseurs

- Même sur les marchés séparés les distributeurs obtiennent de meilleurs tarifs s'ils s'engagent à (dé)référencer les mêmes produits
 - Mise en concurrence des fournisseurs pour l'accès au marché
 - Inderst et Shaffer (2007, Econ. J.): le coût en termes de variété des produits est compensé par gains de pouvoir de négociation lorsque les fournisseurs ont initialement un fort pouvoir de négociation ("*a larger share of a smaller pie*")
 - Déréférencement effectif à l'équilibre (pas seulement une menace): réduction de la variété de l'offre
 - Repose sur la possibilité de transferts entre membres de la centrale (plusieurs produits...)

Mise en concurrence des fournisseurs

- Même sur les marchés séparés les distributeurs obtiennent de meilleurs tarifs s'ils s'engagent à (dé)référencer les mêmes produits
 - Mise en concurrence des fournisseurs pour l'accès au marché
 - Inderst et Shaffer (2007, Econ. J.): le coût en termes de variété des produits est compensé par gains de pouvoir de négociation lorsque les fournisseurs ont initialement un fort pouvoir de négociation ("*a larger share of a smaller pie*")
 - Déréférencement effectif à l'équilibre (pas seulement une menace): réduction de la variété de l'offre
 - Repose sur la possibilité de transferts entre membres de la centrale (plusieurs produits...)
- Alliances transnationales (centrales européennes). Cf UK Comp. Com. (2003, Asda / Wal Mart)
- Ellison et Snyder (2010, JIE) : étude empirique sur le marché des antibiotiques aux US.

Mutualisation des risques

- Le risque peut pousser un fournisseur à offrir des prix plus avantageux à une centrale (Chae et Heidues, 2004, JEMS)
 - Une centrale d'achats commune à deux acheteurs négociant sur des marchés séparés leur permet de mutualiser le risque de rupture des négociations avec chaque fournisseur.
 - Effet partage du risque: le vendeur préfère risquer deux fois la moitié de la perte plutôt qu'une fois la totalité.

Plan

- Puissance d'achat des distributeurs
- **Transparence tarifaire**
- Effets sur les autres acteurs
- Aspects pro-collusifs



La transparence tarifaire

- Garantir le secret des contrats d'approvisionnement est pro-concurrentiel

La transparence tarifaire

- Garantir le secret des contrats d'approvisionnement est pro-concurrentiel
 - Explication: l'opportunisme du fournisseur (Hart et Tirole, *Brookings Papers*, 1990):
 - Un fournisseur en situation de monopole face à des distributeurs concurrents ne peut exercer son pouvoir de monopole s'il ne peut pas rendre les tarifs observables

La transparence tarifaire

- Garantir le secret des contrats d'approvisionnement est pro-concurrentiel
 - Explication: l'opportunisme du fournisseur (Hart et Tirole, *Brookings Papers*, 1990):
 - Un fournisseur en situation de monopole face à des distributeurs concurrents ne peut exercer son pouvoir de monopole s'il ne peut pas rendre les tarifs observables
 - Contrats non observables: la concurrence entre distributeurs s'exerce pleinement, chaque distributeur craignant une possible renégociation du fournisseur avec son concurrent à son désavantage (opportunisme).

La transparence tarifaire

- Garantir le secret des contrats d'approvisionnement est pro-concurrentiel
 - Explication: l'opportunisme du fournisseur (Hart et Tirole, *Brookings Papers*, 1990):
 - Un fournisseur en situation de monopole face à des distributeurs concurrents ne peut exercer son pouvoir de monopole s'il ne peut pas rendre les tarifs observables
 - Contrats non observables: la concurrence entre distributeurs s'exerce pleinement, chaque distributeur craignant une possible renégociation du fournisseur avec son concurrent à son désavantage (opportunisme).
 - Contrats observables: ce mécanisme tombe et le pouvoir de marché des fournisseurs peut s'étendre en aval.

La transparence tarifaire

- Garantir le secret des contrats d'approvisionnement est pro-concurrentiel
 - Explication: l'opportunisme du fournisseur (Hart et Tirole, *Brookings Papers*, 1990):
 - Un fournisseur en situation de monopole face à des distributeurs concurrents ne peut exercer son pouvoir de monopole s'il ne peut pas rendre les tarifs observables
 - Contrats non observables: la concurrence entre distributeurs s'exerce pleinement, chaque distributeur craignant une possible renégociation du fournisseur avec son concurrent à son désavantage (opportunisme).
 - Contrats observables: ce mécanisme tombe et le pouvoir de marché des fournisseurs peut s'étendre en aval.
- Or les centrales d'achat facilitent la transparence tarifaire
 - Les membres de la centrale ont plus de facilité à observer les conditions d'achat des autres membres (Chambolle, Muniesa, et Ravon, 2007, *Eco. et Prévision*)

Centrales et transparence tarifaire: rôle de la discrimination

- Les centrales peuvent également limiter les possibilités de discrimination tarifaire entre les différents distributeurs.

Centrales et transparence tarifaire: rôle de la discrimination

- Les centrales peuvent également limiter les possibilités de discrimination tarifaire entre les différents distributeurs.
- Théorie (contrats secrets): la discrimination tarifaire sur le marché amont est pro-concurrentielle
 - La possibilité de discriminer renforce la pression concurrentielle lors des négociations: chaque distributeur veut négocier un prix plus bas que ses concurrents;
 - La possibilité de discriminer rend également chaque concession tarifaire moins coûteuse pour le fournisseur.
 - Les deux forces vont dans le sens d'un rôle pro-concurrentiel de la discrimination tarifaire

Centrales et transparence tarifaire: rôle de la discrimination

- Les centrales peuvent également limiter les possibilités de discrimination tarifaire entre les différents distributeurs.
- Théorie (contrats secrets): la discrimination tarifaire sur le marché amont est pro-concurrentielle
 - La possibilité de discriminer renforce la pression concurrentielle lors des négociations: chaque distributeur veut négocier un prix plus bas que ses concurrents;
 - La possibilité de discriminer rend également chaque concession tarifaire moins coûteuse pour le fournisseur.
 - Les deux forces vont dans le sens d'un rôle pro-concurrentiel de la discrimination tarifaire
- Evaluation empirique: Evaluation de la loi LME (Allain, Chambolle, Turolla, 2016 et 2021)
 - le rétablissement de la possibilité d'offrir des tarifs discriminatoires par la LME a abouti à une baisse des prix de détail de l'ordre de 2.9% (produits alimentaires, données Kantar WorldPanel).

Effet des centrales sur les tarifs: bilan

- Les centrales obtiennent des conditions d'achat plus avantageuses : ⇒ **baisse des prix de gros unitaires**
 - Renforcent le pouvoir de négociation du secteur aval lorsque :
 - Le fournisseur a des rendements décroissants (coûts de production convexes);
 - La centrale peut mettre en concurrence les fournisseurs;
 - Menaces de déréférencement chez tous les membres.
 - Aversion vis-à-vis du risque des fournisseurs.
 - Modifie le partage des profits au bénéfice de l'aval: **baisse de l'investissement / innovation en amont.**
- MAIS
 - Les centrales favorisent la transparence tarifaire ⇒ **augmentation des prix de gros unitaires.**
 - Les centrales limitent les possibilités de discrimination tarifaire ⇒ **augmentation des prix de gros unitaires.**

Plan

- Puissance d'achat des distributeurs
- Transparence tarifaire
- Effets sur les autres acteurs
 - Conséquences sur les prix de détail
 - Effet sur les fournisseurs de MDD et les “petits” producteurs
- Aspects pro-collusifs



Effet sur les prix de détail

Une éventuelle baisse des prix unitaires de gros se traduit-elle par une baisse des prix de détail?



Effet sur les prix de détail

Une éventuelle baisse des prix unitaires de gros se traduit-elle par une baisse des prix de détail?

- Rôle central des marges arrière

Effet sur les prix de détail

Une éventuelle baisse des prix unitaires de gros se traduit-elle par une baisse des prix de détail?

- Rôle central des marges arrière
- Tarifs linéaires
 - Puissance d'achat \Rightarrow baisse du prix de gros unitaire \Rightarrow baisse du prix de détail.
 - La transmission aux prix de détail est d'autant plus importante que les distributeurs sont en concurrence.

Effet sur les prix de détail

Une éventuelle baisse des prix unitaires de gros se traduit-elle par une baisse des prix de détail?

- Rôle central des marges arrière
- Tarifs linéaires
 - Puissance d'achat \Rightarrow baisse du prix de gros unitaire \Rightarrow baisse du prix de détail.
 - La transmission aux prix de détail est d'autant plus importante que les distributeurs sont en concurrence.
- Tarifs non linéaires (marges arrière):
 - La coordination entre les distributeur peut entraîner une augmentation des prix de gros unitaires et des prix de détail (réduction des marges des distributeurs compensée par une augmentation des marges arrière).

Evaluation empirique

- Molina (2020, WP): simulation de l'effet de la constitution des trois centrales en France en 2014 sur le marché de l'eau minérale

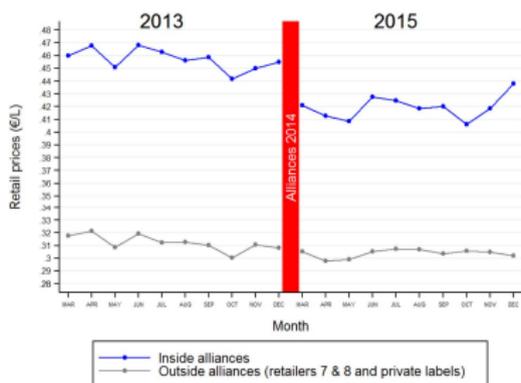
Evaluation empirique

- Molina (2020, WP): simulation de l'effet de la constitution des trois centrales en France en 2014 sur le marché de l'eau minérale
- Considère deux forces opposées:
 - Gain de puissance d'achat (les centrales réduisent les options de sortie des fournisseurs)
 - vs. suppression de la discrimination au niveau amont.

Evaluation empirique

- Molina (2020, WP): simulation de l'effet de la constitution des trois centrales en France en 2014 sur le marché de l'eau minérale
- Considère deux forces opposées:
 - Gain de puissance d'achat (les centrales réduisent les options de sortie des fournisseurs)
 - vs. suppression de la discrimination au niveau amont.
- Observations:
 - La part du profit total captée par les distributeurs passe de 69% à 84%
 - Simulation: les centrales entraînent une baisse des prix de détail de 7%
 - Baisse des marges des fournisseurs (-54%);
 - Baisse du profit joint du secteur (-3.4%).

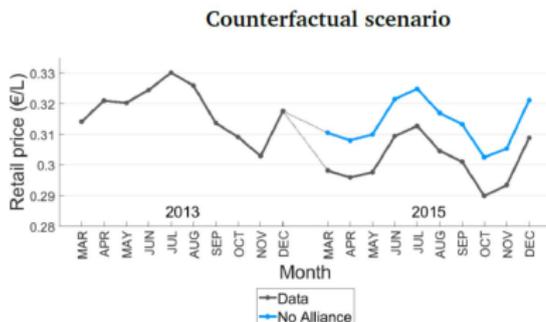
Evaluation empirique: Molina (2020, WP)



- DiD sur les prix; groupe de contrôle: MDD (+ MN chez distributeurs hors centrales)
- Baisse des prix de détail estimée entre 6 et 7%

Evaluation empirique: Molina (2020, WP)

- Simulation (modèle structurel):
 - Baisse des prix de détail de 8.59% dans les magasins participant aux alliances par rapport à une situation sans alliance (4.44% au total)



Effet sur les PME

- Effet sur les “petits” producteurs (produits locaux, MDD):
 - Même si ces produits sont exclus du champ de l'accord, une centrale transnationale peut entraîner l'exclusion de (petits) producteurs de MDD (Allain, Avignon & Chambolle, 2020)
 - Peut entrainer des déréférencements, et/ou une plus forte pression sur les tarifs des PME
 - Puissance d'achat accrue en uniformisant l'offre entre les pays (mise en concurrence des fournisseurs)
 - Uniformisation de l'offre: élargissement de l'offre MN au détriment des producteurs locaux / MDD
- Engagement sur MDD uniforme:
 - réduit les incitations à innover pour se différencier des concurrents en aval: effet *spillover* (Cf. Decision 20-D-13 AdIC).
 - mais devrait durcir la concurrence en prix sur ces produits

Plan

- Puissance d'achat des distributeurs
- Transparence tarifaire
- Effets externes
- Aspects pro-collusifs

Ententes entre fournisseurs

- Les centrales rendent la collusion entre fournisseurs moins stable
 - Rotemberg et Saloner (1986): face à une demande élevée, les membres d'un cartel doivent se coordonner sur des prix plus bas pour maintenir la stabilité de l'entente (demande élevée rend une déviation plus profitable)

Ententes en aval

- Centrale peut permettre de s'engager sur tarifs de gros plus élevés et communs à tous les distributeurs
 - Doyle et Han (2014, RIO): maximise le profit joint (marges arrière assurent le partage)
 - Piccolo et Thal (2012, RAND): rend toute déviation moins profitable.
- Mécanisme de punition plus efficace en cas de déviation:
 - Normann, Rösch et Schultz (2015): En excluant l'entreprise ayant dévié de la centrale, les membres de l'entente peuvent augmenter ses coûts, ce qui réduit ses profits et aggrave la "punition "
 - Mécanisme stratégique confirmé par expériences de laboratoire.