

ECONOMIE INTERNATIONALE I

CHAPITRE 12

LE MONOPOLE ET LE COMMERCE INTERNATIONAL ECONOMIE DU DUMPING

Dans la mesure où un monopoleur national réalise des économies d'échelle, il peut augmenter les gains à l'échange de la nation conformément à la démonstration du chapitre I.

La situation de monopoleur lui permet de bénéficier de rendements croissants et ce faisant, d'augmenter les gains à l'échange, dans une proportion plus importante que ne pourraient le faire plusieurs entreprises dont la capacité totale de production serait équivalente à celle du monopoleur.

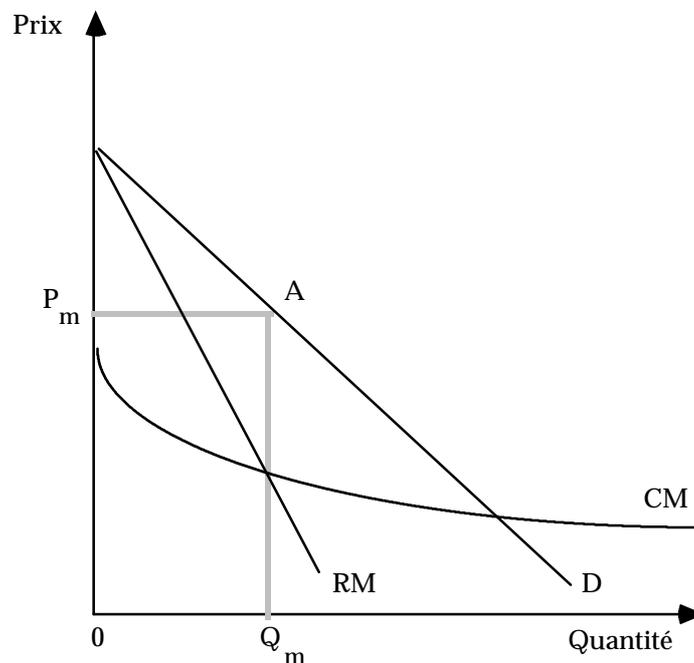


Figure 1 : Monopole avec rendements croissants

Toutefois, si la fonction de production présente des rendements décroissants à l'échelle, le libre échange, en supprimant la situation de monopole par rétablissement d'un marché concurrentiel au sein du pays, accroîtra le bien-être de la nation de manière plus importante que si celle-ci avait été régie avant échange par un marché de concurrence parfaite tout au moins si on suppose que la fonction de production (et donc les coûts variables et moyens) cumulée des entreprises nationales en concurrence parfaite est identique à celle du monopoleur.

1. L'INFLUENCE DE L'ECHANGE INTERNATIONAL SUR LE MONOPOLE NATIONAL

Une des vertus de l'échange international est que la concurrence avec l'étranger diminue la possibilité pour des firmes nationales en état de monopole sur le marché national, de provoquer une mauvaise allocation des ressources.

1.1. Mesure du gain lorsque le pays devient importateur en économie ouverte

La figure 2 présente la manière dont un monopoleur national fixe sa production en vue de maximiser son profit dans le cadre d'une économie ouverte.

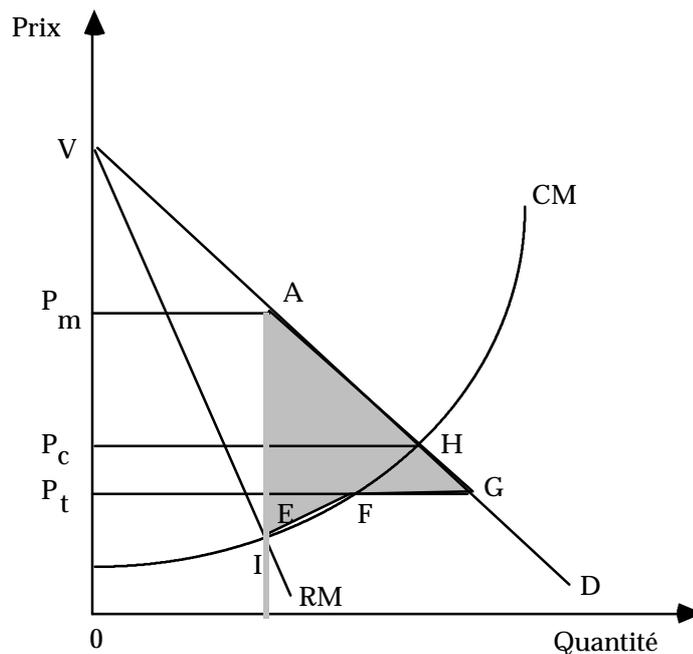


Figure 2 : Influence de la concurrence par l'importation sur un marché en état de monopole

Cette figure fait apparaître la courbe de demande (D) et la courbe de revenu marginal (RM) correspondant. La courbe du coût marginal croissante à long terme est représentée par CM.

En l'absence de concurrence, l'équilibre est déterminé par l'égalisation du coût marginal et du revenu marginal, soit une production de P_{mA} pour un prix unitaire OP_m .

Supposons qu'à l'étranger, le prix d'équilibre pour le bien produit soit P_t . En supposant que l'offre nationale soit trop faible pour influencer le prix mondial, l'offre d'importation devient parfaitement élastique au prix P_t et est indiquée par P_tG . Le monopoleur non protégé contre la concurrence des importations deviendra un "**price-taker**" et fixera sa production (et sa vente) à un niveau qui maximise son profit au prix mondial. Ainsi la production du monopoleur sera égale à P_tF , le pays consommant P_tG , importera FG.

a) Comment peut-on apprécier le gain du pays résultant de cette nouvelle situation ?

1) Le gain des consommateurs

Appelons surplus des consommateurs, la différence entre ce que ceux qui achètent, auraient été disposés à payer pour consommer la quantité produite à titre individuel et le paiement réellement effectué.

En économie fermée, ce surplus est représenté par la surface VP_{mA} .

En économie ouverte, il devient VP_tG .

Donc le gain des consommateurs est égal à la surface P_mAGP_t .

2) Le gain du producteur

Le monopoleur a quant à lui, "sacrifié" un profit unitaire égal à P_mP_t pour des ventes équivalentes à P_mA .

En fait, il s'agit d'un échange de bien-être entre le monopoleur et les consommateurs pour une valeur équivalente à $P_m AEP_t$.

Le monopoleur a par contre bénéficié d'un profit équivalent à IEF, résultant de la différence entre le coût marginal et le prix mondial reçu pour la quantité supplémentaire produite EF.

3) Le gain net pour la nation

Le gain net pour le pays est égal à la somme des aires :

$$P_m AGP_t - P_m AEP_t + IEF = AGFI \quad (1)$$

b) *Comparaison du gain pour la nation avec une situation initiale de concurrence parfaite*

Par ailleurs, le gain résultant de l'échange international aurait été moins important si on s'était trouvé en concurrence parfaite avant l'ouverture des échanges. En effet, dans ce cas, la courbe d'offre est équivalente à la courbe de coût marginal du monopoleur, si on suppose (hypothèse forte, mais qui ne compromet pas l'essentiel du raisonnement) que le coût total pour toute quantité produite est le même en concurrence parfaite qu'en état de monopole. Dans ce cas, le prix d'équilibre en économie fermée serait OP_c et la quantité produite $P_c H$.

Par analogie avec le cas du monopoleur, l'accroissement du surplus des consommateurs s'élève à $P_c HGP_t$. Mais une part de cet accroissement constitue un transfert des profits réalisés par les firmes en concurrence. La diminution de ces profits s'élève au montant de la surface $P_c HFP_t$, ce qui laisse subsister un gain net représenté par le triangle HGF qui est inclus dans la surface AGFI, ce qui démontre la proposition.

¹ Il est bien évident que cette manière d'apprécier le bien-être national est arbitraire. Elle ne tient pas compte de critères d'appréciation que l'on pourrait faire valoir pour comparer la distribution des revenus dans les deux cas : "Un franc égal une voix".

1.2. Mesure du gain lorsque le pays devient exportateur en économie ouverte

Si l'économie ouverte accroît la concurrence sur le marché national, elle peut aussi transformer un monopoleur national en "exportateur net" sur le marché mondial supposé en concurrence parfaite.

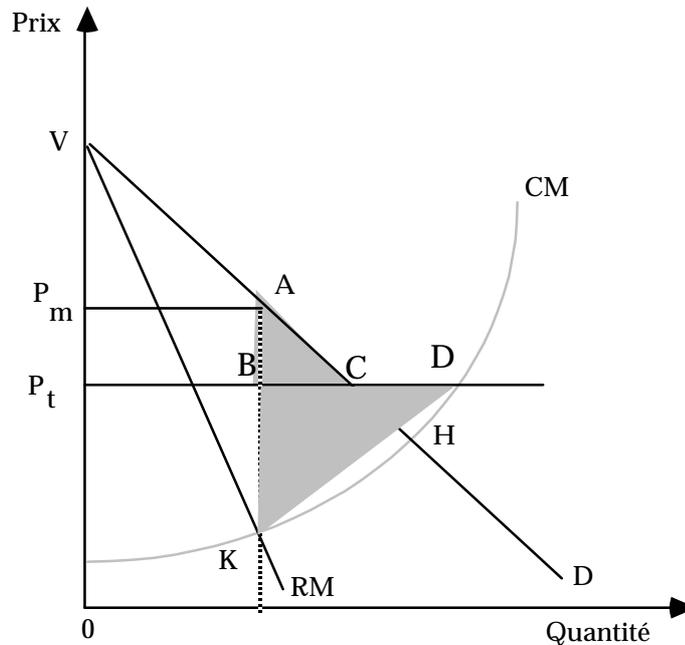


Figure 3 : Influence des possibilités d'exportation sur un marché intérieur en état de monopole

La figure 3 reproduit les éléments de base de la figure 2 mais le prix mondial P_t est plus élevé ("au-dessus de H"). Si le pays peut acheter autant qu'il le souhaite sans modifier le prix mondial, il peut aussi vendre à l'étranger sans que ce prix ne baisse. Ainsi, s'il n'existe pas de protection douanière, le monopoleur ne pourra pas vendre sur le marché national au-dessus de P_t , mais à ce prix il est à même de vendre $P_t C$ demandé par le marché national et CD sur les marchés d'exportation.

Donc le "bien-être" national s'accroît, d'une part de la surface $P_m A C P_t$ (accroissement du surplus des consommateurs) et de la surface $B D K$ (gain brut du monopoleur) mais est amputé de la surface $P_m A B P_t$ (perte du monopoleur sur les $P_t B$ unités vendues). Remarquons que le gain brut du monopoleur peut

ou non compenser la perte imputable à l'économie ouverte. Le bien-être national s'accroît donc de la surface ACDHK.

2. L'ECONOMIE DU DUMPING

Dans les marchés de concurrence imparfaite, les entreprises peuvent pratiquer un prix différent pour le même bien sur le marché domestique et sur le marché d'exportation. Cette pratique de *discrimination de prix* ne relève pas nécessairement d'une situation de monopole. Elle existe aussi dans des structures de marchés oligopolistiques et monopolistiques (voir supra). Nous choisissons de l'analyser dans le cadre de l'étude du monopole, car elle est la conséquence d'une exploitation d'éléments de monopole et son approche théorique procède du monopole discriminant.

2.1. Catégories de dumping

Le terme "dumping" est employé pour désigner des situations très diverses. Il convient de faire une première distinction entre :

- *le dumping direct* où le prix du produit est plus *faible* à l'extérieur qu'à l'intérieur; généralement le terme "dumping" est relatif au dumping direct.
- *le dumping inverse* où le prix du produit est plus *élevé* à l'extérieur qu'à l'intérieur.

Outre cette distinction, on parle aussi de :

- *dumping de change* en cas de dévaluation d'une monnaie où le prix du produit national en monnaie étrangère diminue et procure ainsi aux nationaux exportateurs un avantage sur les marchés étrangers alors qu'on accroît la protection des producteurs nationaux concurrencés par les importations;
- *dumping social* qui traduit la situation d'un pays dont les industries nationales sont "anormalement" bien placées sur le marché international du fait de salaires particulièrement faibles.

Ce type de dumping fut longtemps reproché au Japon et est maintenant reproché aux pays nouvellement industrialisés et a d'ailleurs justifié des mesures restrictives à l'égard des importations en provenance de ces pays. Par ailleurs, depuis plusieurs années, les firmes multinationales ont de plus en plus exploité de telles possibilités en s'implantant dans les pays du Tiers-Monde. Il ne s'agit cependant pas d'un dumping au sens propre du terme car il n'y a pas discrimination de prix.

En général, la forme la plus courante de discrimination des prix est le *dumping* où l'entreprise impose un prix plus bas pour le bien exporté que pour le même bien vendu à l'intérieur du pays.

Nous réserverons pour la clarté de l'analyse, le terme *dumping* aux situations de discrimination de prix (direct ou inverse).

2.2. Dumping par discrimination des prix

a) Cas du marché national en situation de monopole coexistant avec un marché mondial en concurrence parfaite.

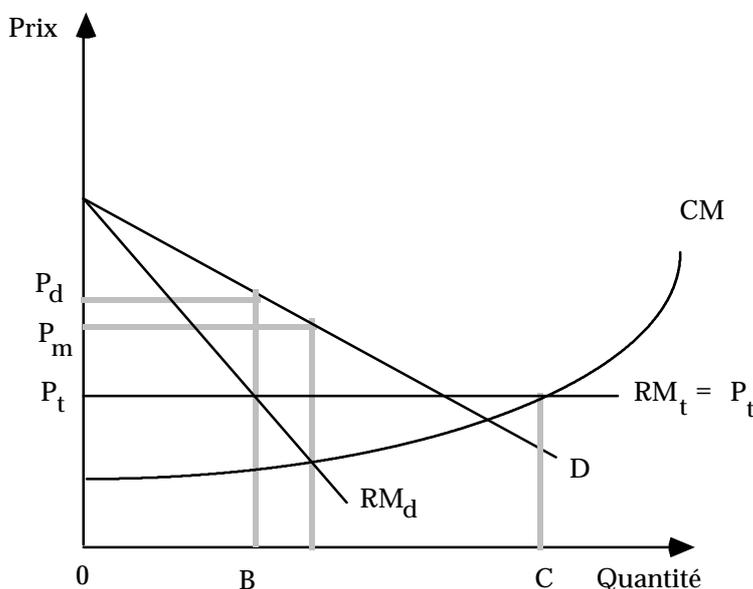


Figure 4 : "Dumping" et discrimination entre le marché intérieur et les marchés étrangers

Le monopoleur maximise son profit sur le marché national sans vente à l'étranger en vendant à un prix P_M . Supposons que le prix mondial soit P_t (par exemple inférieur à P_M , ce qui peut résulter d'une protection douanière) et qu'il soit possible de fixer un prix différent sur le marché national grâce à cette protection. Le monopoleur maximisera son profit en fixant le prix qui égalise son coût marginal et la recette marginale qu'il retire sur le marché intérieur et à l'étranger.

Si le monopoleur vend sur le marché mondial, régi par la concurrence parfaite, le marché national restant sous l'emprise du monopoleur, la recette marginale est égale au prix mondial P_t . Par conséquent, le monopoleur vendra au prix P_d sur le marché national qui égalise la recette marginale dérivée du marché national (RM_d) à celle qu'il reçoit sur le marché international (RM_t). Il vendra donc au marché national la quantité OB . Il fixera le niveau de sa production à la quantité OC qui résulte de l'égalisation de son coût marginal avec la recette marginale (du marché mondial). Par conséquent, les exportations seront égales à BC .

En définitive, la discrimination entre marché national et international conduit à la pratique d'un prix plus élevé sur le marché national que si l'économie était restée fermée.

b) *Cas où le prix est inférieur au coût marginal*

En principe aucun prix ne sera jamais inférieur au coût marginal de l'ensemble de la production destinée au marché national et au marché étranger sauf, dans le cas de dumping direct, si :

- le monopoleur mène une action offensive ayant pour but la disparition à brève échéance d'un concurrent étranger, l'espérance d'un profit ultérieurement accru compensant la perte immédiate;
- le gouvernement à la recherche de devises, verse une prime à l'exportation au monopoleur;

- le gouvernement , en vue de maintenir un certain niveau d'activité pour des raisons sociales ou autres, subsidie des entreprises exportatrices en vue de compenser les pertes qu'elles enregistrent sur les marchés internationaux (aide à la sidérurgie ...).

Quoiqu'il en soit, lorsque les rendements d'échelle sont croissants, l'élargissement du marché peut dans chaque cas entraîner un abaissement du coût marginal.

2.3. Conditions nécessaires au dumping par discrimination de prix

Notons d'abord que l'entreprise doit être en concurrence imparfaite, c'est-à-dire dans une situation où elle peut exploiter certains éléments de monopole pour être à même de fixer son prix plutôt que subir le prix du marché.

Dans ce cadre, les conditions auxquelles le dumping est soumis pour être profitable ou possible sont les mêmes que celles du monopole discriminant :

- *les deux marchés doivent être isolés* sinon il y aurait une seule demande; ceci signifie que les résidents à l'intérieur de l'économie domestique ne peuvent pas souvent avoir accès aux biens destinés à l'exportation.
- *les élasticités de demande doivent être différentes* sur les deux marchés. On pratique le prix le plus élevé sur le marché pour lequel l'élasticité-prix de la demande est la plus faible en valeur absolue du fait d'une concurrence moins vive ou d'une protection douanière; on comprend donc qu'un pays qui veut assurer rapidement son industrialisation puisse être victime d'une discrimination de prix (dumping inverse) de la part des producteurs étrangers d'équipement industriel;
- *l'activité d'une organisation monopolistique* (firme isolée ou entente). Très souvent les Etats aident ces organisations par des primes ou des tarifs (dumping direct), par l'institution de taxes, voire l'utilisation plus ou moins directe de leur diplomatie (dumping inverse).

2.4. Dumping et divergences d'intérêts entre agents économiques

Le dumping établit aussi bien, l'existence de divergences d'intérêts entre les différents groupes composant une nation, qu'entre les différentes nations.

a) *Le dumping direct*

Lorsque la firme ou le groupe de firmes vend à l'extérieur au coût marginal, il impose au *consommateur national* la charge des coûts fixes de toute la production, outre les coûts variables afférents à la production consommée nationalement. A l'inverse, ce peut être pour l'ensemble de l'économie le moyen d'assurer l'équilibre de *sa balance des paiements*, ce qui est aussi favorable aux actions des groupes qui tendraient au contraire à la mettre en situation plus difficile, et qui pourront maintenir leur comportement puisqu'il est maintenant compensé par de nouvelles entrées de devises.

Ce prélèvement sur le consommateur ou sur le contribuable national se traduit en apparence sous forme d'un "don" au consommateur extérieur. En cela, ce dernier est bénéficiaire. Il se peut même, si cet avantage de prix est durable, que cet avantage soit cumulatif, un effet réflexe s'opérant sur les marchés tiers et sur celui du pays d'origine. Ainsi, si les constructeurs américains d'automobiles bénéficient d'un dumping pour l'achat de tôles fabriquées par la sidérurgie européenne, les constructeurs américains pourront vendre leurs automobiles en Europe à des conditions privilégiées par rapport à leurs concurrents européens.

Il ne s'agit pas, bien entendu, d'un véritable "don" mais selon l'expression de F. Perroux d'un "*pseudo-don*" ou d'un "don pour gagner" : le dumping direct se fait à l'encontre de l'industrie étrangère, laquelle est ainsi détruite ou ne peut se développer. Le dumping peut être seulement *temporaire* : l'opération tendant à *empêcher la naissance* d'une *industrie* ou son maintien dans le pays de destination, peut être suivie d'une exploitation, par la hausse des prix, de la position monopolistique acquise, ce qui se traduira par une perte nette pour le consommateur. Quoiqu'il en soit, *l'extérieur se trouve ainsi placé dans une position de dépendance* qui rend fragile son avantage (si celui-ci existe). Victime

(plus que bénéficiaire) alors du dumping, l'extérieur ne peut mener ses propres entreprises aux dimensions optimales ce qui tend à prolonger cette situation de dépendance, d'autant plus, lorsqu'il s'agit d'industries-clés, que leur absence sur le territoire national, peut empêcher durablement la mise en oeuvre efficace d'un processus d'industrialisation.

b) *Le dumping inverse*

Le dumping inverse peut favoriser le consommateur national, accroître le profit des firmes et la rentrée de devises étrangères (on raisonne forcément dans le cadre d'une demande inélastique aux prix de la part de l'extérieur).

Il se peut cependant, s'il s'agit d'un bien qui peut être obtenu ailleurs et dont le prix est fixé à l'extérieur à un niveau anormalement élevé, que le monopole soit brisé à terme, le "rival potentiel" ne devant jamais être sous-estimé. L'effet de cet échec serait d'autant plus sensible que le pays se serait davantage spécialisé dans cette production. Une telle mésaventure est advenue au Brésil : monopoleur en matière de café au début du siècle, il a *suscité*, par les abus de ses "valorisations", *des concurrents au-dehors et un excès de plantation au-dedans*.

Lorsque, comme c'est le cas fréquemment aujourd'hui, les pays développés s'entendent, au moins tacitement pour *vendre aux pays sous-développés les équipements industriels* à un prix supérieur à celui qu'ils pratiquent entre eux, la divergence d'intérêts apparaît à l'évidence.

De ce dumping inverse de prix, on pourrait rapprocher ce qu'il faudrait nommer un *dumping inverse de qualité* et qui fut très fréquemment pratiqué sur les "marchés réservés", en particulier par les puissances colonisatrices dans leurs colonies : il s'agissait pour les industries métropolitaines d'écouler dans ces territoires dépendants et, à l'abri de toute concurrence, les fins de séries, les vieux stocks ou les objets de faible qualité. C'est dans le même esprit que certains experts ont pu recommander aux pays sous-développés de s'équiper en achetant les machines amorties des pays développés : cela avait le double avantage

de maintenir l'écart technologique et de "valoriser" les équipements devenus inutilisables !

Toutefois, l'absence de personnel qualifié dans les pays sous-développés, entrave la capacité de ces pays à gérer des outils à technologie avancée. Aussi, l'importation de machines à retard technologique est parfois justifié. Il convient de souligner que, ce faisant, on perpétue l'écart technologique; on ne pourra parler d'"exploitation" que si les machines vendues le sont à un prix supérieur (dumping inverse) au prix du marché international.

2.5. Mesures de rétorsion

Le *dumping direct* a souvent donné lieu à des mesures de rétorsion (droits anti-dumpings), au moins de la part des pays qui avaient la puissance nécessaire pour le faire.

Introduisant ainsi un trouble dans les relations économiques internationales, le dumping a été prohibé par des accords internationaux tendant à la normalisation des échanges (les accords du G.A.T.T.).

Le *dumping inverse* (de prix et de qualité) s'assimilant à la pratique de la maximisation du profit (on ne peut y voir de concurrence "déloyale" ...), et ne pouvant donner lieu à aucune mesure de rétorsion, ne passe pas pour troubler les échanges internationaux. Il n'est donc l'objet d'aucune condamnation.