

## *La fantaisie concurrentielle*

ANGUS SIBLEY

première parution *The Actuary*, London, mars 2005

traduction de l'auteur

*Note de l'auteur:* A la fin de 1974, le marché britannique des actions était désespéré, les cours ayant chuté par plus que 70% depuis leur sommet de 1972. Un groupe des gestionnaires de portefeuille, représentant six grandes compagnies d'assurance, réussissent une volte-face du marché en janvier 1975 par le moyen - aujourd'hui illégal - d'une opération concertée d'achat. En septembre 2004 l'actuaire Peter Turvey, dans le courrier des lecteurs du journal *The Actuary*, a demandé: *pourquoi l'opinion a-t-elle tellement changé que cette action, il y a trente ans un coup de maître, serait aujourd'hui considéré comme une scélératesse?* Mon article suivant reprend cette question.

Peter Turvey, dans son lettre à *The Actuary* de septembre 2004, rappelle l'achat concerté, de la part de plusieurs institutions de la City, qui mit fin à la chute épouvantable du marché entre 1972 et 1975. Pour nous, les investisseurs vieillissants, cette époque est un souvenir vif et douloureux. Je travaillais alors à une société de bourse à Edimbourg. Je me souviens d'un après-midi ténébreux de novembre 1974 où, juste après la fermeture du marché, un collègue me montra le grand livre des opérations de la maison, un tome massif, relié en cuir et écrit à la main. Pour ce jour-là, une page vierge ne montrait même pas une seule transaction.

M Turvey observe qu'une opération collusoire comme celle de janvier 1975 serait de nos jours un délit. Pourquoi, demande-t-il, *cette action, il y a trente ans un coup de maître, serait aujourd'hui considéré comme une scélératesse?*

Il pose une question fascinante et de grande envergure. Pourquoi, en effet, nous laissons-nous obséder par le désir de supprimer presque toute coopération entre rivaux commerçants ou professionnels? Cette attitude n'est pas du tout nouveau. On le trouve chez Adam Smith, qui protesta contre l'existence d'un registre des commerçants dans une ville, à prétexte que cela *fait une liaison entre individus qui auraient pu autrement ne jamais se connaître, et donne à chaque homme du métier les renseignements pour trouver tous les autres du même métier.*<sup>1</sup> Smith prévoyait ainsi la possibilité qu'il eût pu être, par exemple, une douzaine de boulangers indépendants à Edimbourg, dont chacun ignorât l'existence des autres, qui par conséquence n'eussent pas pu se réunir pour dresser un cartel honteux.

Pourtant, si même les boulangers ignoraient où se trouvaient les boulangers, comment leurs clients auraient-ils pu les trouver? Comment pourrait-il exister un marché efficace smithien de baguettes ou de pains complets? Que cette histoire nous rappelle que même les plus grands des économistes peuvent bien écrire des bêtises.

Il va sans dire que la raison principale de notre horreur de la collusion entre concurrents est que cela peut bien entraîner des contraintes sur leur concurrence. Le mantra à la mode insiste que toute telle contrainte est intrinsèquement immorale. Il nous faut absolument non seulement la concurrence, mais la concurrence la plus féroce que possible, soit-elle loyale ou non. Ce qui

comprit, bien entendu, le commerce libre international illimité. Milton Friedman a même dit que *plus la concurrence est déloyale, plus c'est bonne*.<sup>2</sup>

## *La concurrence, à consommer avec modération*

Cela, bien sûr, est encore un exemple d'une bêtise prononcée par un économiste célèbre. Combien sont les bonnes choses dont nous ne pouvons avoir trop? Le whisky malt écossais est une boisson excellente; devrions-nous donc en boire autant que possible? Dans le *Journal of the Royal Society of Medicine* (juin 1995) j'ai raisonné que le rôle de la concurrence dans l'économie est pareil au rôle des hormones thyroïdes dans le corps humain.<sup>3</sup> Ces hormones dopent le métabolisme et la croissance; bien qu'ils soient d'une importance capitale, leur excès peut être fatal.

Il y a pas si longtemps, on l'estimait opportun et souhaitable que les pressions compétitives fussent modérées. Dans son *History of British Insurance* (1964) Harold Raynes, alors actuaire en chef à la société Legal & General, écrit que *des liaisons diverses entre assureurs et groupes d'assureurs sont aptes et même nécessaires pour la santé de l'industrie. La concurrence existe dans le marché, mais c'est une concurrence ordonnée, aux règles de conduite que les participants se sentent obligés de respecter*. Lire ces mots aujourd'hui, c'est comme écouter la Melba sur un phonographe mécanique à pavillon. On se sent transporté vers une ère révolue. Faut-il considérer la modération de Raynes comme aussi vétuste que le disque à 78 tours?

L'expérience récente a fourni maints exemples des dégâts de la concurrence désentravée. Un problème fondamental: quand leurs marges bénéficiaires sont comprimées par la concurrence, les entreprises se trouvent obligées d'augmenter le volume de leurs ventes. En Grande-Bretagne, dans l'assurance-vie et dans les pensions de retraite, des produits mal adaptés aux besoins des clients ont été vendus à une échelle massive. Dans la banque, le crédit surabondant a entraîné des dettes personnelles douloureuses dans les pays riches et des dettes souveraines écrasantes dans le tiers-monde. Dans la consommation, le même principe nous inonde de camelote superflue, ce qui conduit aux déchets excessifs et aux dommages inutiles à l'environnement.

A la Bourse, les courtages dérégulés n'arrivent plus à couvrir les coûts de la recherche financière, qui est désormais payée en grande partie par les sociétés émettrices plutôt que par les acheteurs d'actions. Les conséquences sont notoires, surtout aux Etats-Unis où les pertes des investisseurs, malavisés par les banques de Wall Street, ont été énormes.

## *Dorloter les consommateurs, saigner les producteurs*

Vue l'obsession gouvernementale de la concurrence, on croirait que le droit de suffrage appartenait à nous les consommateurs, mais pas à nous les travailleurs. Car la politique économique actuelle vise à dorloter les consommateurs en saignant les travailleurs. Elle prône la pression continue et implacable sur les coûts. On oublie vraisemblablement que les coûts d'untel sont les gages d'un autre. Avec une concurrence sur les prix plus nuancée, les entreprises devraient se concurrencer plutôt sur la qualité de leurs produits ou services, ce qui aurait l'effet tellement désiré d'augmenter l'emploi.

D'ailleurs la théorie, selon laquelle la concurrence casse toujours les coûts, est fautive. Elle peut même les enfler. La fin des courtages fixes des courtiers d'assurance a permis aux assureurs de surenchérir les courtages afin d'attirer l'appui des grands courtiers. La mort du "capitalisme des gentilhommes", où les banques de la City rechignaient à débaucher leurs effectifs les uns aux autres, a propulsé les revenus des "stars" à des niveaux grotesques.

Nous nous trouvons désormais dans une société où "le gagnant remporte tout"; une société aux stress excessifs, aux inégalités béantes, aux perdants trop nombreux. Dans les années soixante, il paraissait que les économies avancées étaient en train de mettre derrière eux les grosses inégalités. Les zéloteurs du libre-échange nous ont volontiers repoussés, à cet égard, vers le dix-neuvième siècle.

Mettons au crible un autre argument pour la concurrence. Quand celle-ci est mitigée par la loi, par la coutume ou par l'accord, alors elle réparaitra peut-être clandestinement. Jadis, quand les taux de courtage à la Bourse de Londres étaient fixes, il arrivait parfois qu'un agent de change, tout en exigeant le courtage normal, offrait une remise à son client sous forme d'*enveloppe brune* (pot-de-vin). L'opinion néo-puritaine actuelle croit que la libre concurrence nous lavera de tels péchés en éliminant leur motif.

Pourtant, la concurrence pure est moins propre que ne la croient ses adhérents. Elle a ses saletés à soi-même. Nous avons noté la tentation pour les agences de vendre ce qui paie la meilleure commission, plutôt que ce qui convient le mieux au client. Un autre exemple est la vente à la remise excessive dans le but d'éliminer les concurrents. En France, la vente au détail à perte est expressément interdite par la loi Galland de 1996, une règle controversée que les libéraux supprimeraient volontiers.

### *La chasse aux non-concurrents*

La mise en vigueur de la règle selon laquelle les entreprises doivent s'abstenir de toute collusion est une tâche difficile et souvent répugnante. Au Royaume-Uni, l'Enterprise Act de 2002 autorise l'autorité de concurrence (Office of Fair Trading) à utiliser les méthodes de l'espionnage, soit les agents secrets, les appareils-photo et micros cachés, pour déceler les délinquants. On n'hésite plus à rafler aux aurores les sièges des sociétés, à inciter les employés à dénoncer leurs employeurs. Selon l'expert juriste Alan Riley, *il existe une série de conflits entre les procédés d'instruction de la Direction Générale de la Concurrence à Bruxelles et la jurisprudence de la Convention Européenne des Droits Humains*.<sup>4</sup>

Théoriquement, la concurrence illimitée devrait quasiment éliminer les marges bénéficiaires des entreprises. Heureusement, ces derniers peuvent évidemment éviter ce destin; car il existe, en pratique, plusieurs chemins d'évasion. La réduction des coûts est une possibilité, mais ceci n'est pas une solution à longue haleine. Si l'on peut tailler dans ses coûts, son concurrent peut sans doute faire de même; en fin de compte, personne ne gagne. Une autre est la complexité excessive des produits, qui assure la difficulté pour les consommateurs de faire des comparaisons; ce qui n'est guère un avantage pour eux. Une autre encore est bien connue par tout utilisateur d'une imprimante électronique: la machine est bon marché, mais le prix de l'encre est estimé à €2.000 par litre.

Une route favorite vers la rentabilité est l'innovation. On peut réaliser de bonnes marges sur un nouveau produit, jusqu'à que ses concurrents arrivent à le copier. Mais la technologie de nos jours assure que l'espérance de vie rentable des produits nouveaux ne cesse de s'abrèger. L'innovation ne garantit donc la rentabilité que si elle continue sans cesse d'accélérer.

Autrement dit, *l'allure du changement ne cesse de s'accroître*. Mais je pense qu'en général nous ne désirons vraiment pas le changement toujours plus rapide. Les libéraux sont évidemment d'accord avec moi; ils ne cessent de se plaindre de l'intolérance du public pour le changement. Néanmoins, ils gardent une volonté inflexible de nous forcer de l'accepter.

En pratique, les entreprises peuvent pactiser sans besoin de réunions, de messages écrits, même de conversations. La théorie des jeux nous explique que des entreprises concurrentes peuvent signaler

entre eux, par leurs affichages de prix, qu'ils voient certains niveaux comme minima. Et que toute offre sous ces niveaux minima entraînera la revanche, déclenchant ainsi une guerre des prix sans vainqueur. Strictu sensu, cette "collusion tacite" est illégale en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. Pourtant, comme elle ne laisse pas de trace, elle *ne donne probablement pas de matière à procès*, comme il est admis dans une soumission américaine à l'OCDE.<sup>5</sup>

Il paraît donc que la contrainte de la concurrence subsistera pour toujours; mais aussi qu'elle n'est toujours pas un péché mortel, contrairement à l'opinion des libéraux. La "concurrence parfaite" est une fantaisie théorique qui, en réalité, est hors de notre portée; et il faut s'en réjouir, parce que ses conséquences seraient sans doute fort désagréables. Dans une certaine mesure, la contrainte est nécessaire pour la vie économique civilisée.

Sans leur paranoïa actuelle, les gouvernements créeraient des meilleures politiques de concurrence. Jadis on suivait le principe que les contraintes seraient acceptables, à condition qu'elles fussent modérées et ouvertes. Jusqu'en 1973, le département britannique du commerce et de l'industrie entretenait un *registre des pratiques restrictives commerciales*, afin que telles restrictions fussent déclarées publiquement. N'était pas cela une stratégie plus sensée que notre répudiation de toutes restrictions, notre lutte pour détruire ce qui n'est ni destructible ni inutile ?

\* \* \* \* \*

---

<sup>1</sup> Adam Smith, *La Richesse des Nations*, tome I, ch. 10, partie 2.

<sup>2</sup> Milton Friedman, in the second episode of his TV series *Free to Choose* (1980). A transcript can be viewed on [www.TheDailyHatch.org](http://www.TheDailyHatch.org).

<sup>3</sup> Cet article, *The Hyperthyroid Economy*, est disponible sur ce site-ci.

<sup>4</sup> Alan Riley, *International & Comparative Law Journal*, London, January 2002.

<sup>5</sup> *Oligopoly* (1999) page 202; voir [www.oecd.org/dataoecd/35/34/1920526.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/35/34/1920526.pdf).