

CHAPITRE VII : LA CONCURRENCE PURE ET PARFAITE

On va étudier dans ce chapitre l'autorégulation du marché.

SECTION I : DEFINITIONS ET CARACTERISTIQUES DE LA CONCURRENCE PURE ET PARFAITE

La concurrence est définie de deux manières : la 1^{ère} est une définition neutre, la concurrence est un mode de régulation des marchés (définition neutre), c'est-à-dire que ce sont toutes les procédures d'ajustement qui vont se mettre en œuvre entre deux grandes catégories d'acteurs : les offreurs et les demandeurs. La 2^e définition est une définition plus engagée, la concurrence serait une lutte pour la survie, on parle de sélection naturelle : les plus faibles meurent, les plus forts survivent.

I] Les hypothèses du modèle

1) Enoncé des hypothèses

Il y a deux groupes : les hypothèses de pureté et les hypothèses de perfection.

a) Les hypothèses de pureté

- **L'atomicité** : les agents sont très nombreux et petits de telles sortes qu'ils ne peuvent pas influencer les autres agents ainsi que les consommateurs.
- **L'homogénéité du produit** : les produits fabriqués par un concurrent sont identiques, ont les mêmes caractéristiques.
- **La libre-entrée dans la branche** : il n'y a pas de barrière ni juridique, ni technique, ni institutionnelle, donc n'importe quel agent peut décider de devenir producteur pour un bien X.

b) Les hypothèses de perfection

- **La transparence du marché** : c'est la capacité des agents à connaître les caractéristiques du produit, à disposer de l'information du produit.
- **La parfaite mobilité des facteurs de production** : les facteurs capital et travail peuvent se déplacer à la recherche de la meilleure rentabilité.

2) Les critiques

a) Les hypothèses de pureté

- **Les critiques de l'atomicité** : dans un certain nombre de secteurs, nous n'avons pas une multitude de petite entreprise, mais parfois, nous avons un petit nombre de grandes entreprises. Il y a des secteurs où il y a peu d'entreprise mais où la concurrence est forte.

Demande/Offre	Grand nombre	Petit nombre	Unicité
Grand nombre	CONCURRENCE PARFAITE	OLIGOPOLE	MONOPOLE
Petit nombre	OLIGOPSONE	OLIGOPOLE BILATERAL	MONOPOLE CONTRARIE
Unicité	MONOPSONE	MONOPSONE CONTRARIE	MONOPOLE BILATERAL

– **Les critiques de l’homogénéité du produit** : il y a sans doute dans notre société, plus de différenciation que d’homogénéité. Cette différenciation peut être objective c’est-à-dire qu’il existe une vraie différence, mais aussi subjective c’est-à-dire que la différence entre les produits est superficielle, elle permet à l’entreprise de vendre les produits sur différents réseaux d’adaptation.

– **Les critiques de la libre-entrée dans la branche** : il existe des barrières, qui sont à la fois réglementaires et techniques. Il n’est pas facile de rentrer dans un secteur. Il y a même parfois des barrières techniques liées à la production. Parfois la libre entrée est bloqué parce qu’il y a des économies d’échelles et que les entreprises dans ce secteur profitent de ces économies d’échelles.

b) Les hypothèses de perfection

– **Les critiques de la transparence du marché** : à une époque on pouvait dire que les marchés manquaient de transparence, les consommateurs ne connaissaient pas tous les produits. Aujourd’hui, grâce à internet, les consommateurs peuvent avoir accès à tous les produits. Ils peuvent comparer les caractéristiques des différents produits. Il y a aujourd’hui une plus grande transparence grâce à internet. Il y a de plus en plus de produits complexes qui vont par conséquent freiner la comparaison des prix.

– **Les critiques de la parfaite mobilité des facteurs de production** : aujourd’hui on a une grande mobilité mondiale des capitaux. En France, on a des législations qui contraignent cette mobilité, et on a surtout des habitudes culturelles qui freinent la mobilité. Aux Etats-Unis, les américains sont moins soucieux de la stabilité de leur résidence principale (par exemple), on y achète et vend plus facilement, ce qui amène au fait qu’ils se déplacent plus facilement. Cette mobilité de facteurs est loin d’être parfaite.

La concurrence pure et parfaite est un modèle de base, de référence, qui ne peut pas exister en réalité.

III La détermination du prix d'équilibre de courte période

1) Rappel

Voir chapitre I (cf. excès d'offre et de demande)

2) Le processus de la détermination de l'équilibre

L'objectif est de comprendre le mécanisme qui conduit à l'équilibre : ce processus est appelé le tâtonnement Walrassien ou « toile d'araignée ».

a) Cas de l'équilibre avec adaptation instantanée

On imagine que les adaptations vont très vite :

- *1^{ère} étape* : le commissaire-priseur est aussi appelé crieur de prix, il ouvre le marché.
- *2^{ème} étape* : les vendeurs et les acheteurs vont faire des propositions et vont remettre ces propositions au commissaire-priseur. Il s'agit de ce que les acheteurs souhaiteraient acheter et de ce que les vendeurs souhaiteraient vendre. Il n'y a aucune raison pour que les souhaits des acheteurs correspondent directement aux souhaits du vendeur. Le vendeur veut vendre beaucoup et cher alors que l'acheteur veut acheter beaucoup mais pas cher. Il faut donc trouver un compromis.
- *3^{ème} étape* : le commissaire-priseur annonce un prix qui lui semble correspondre aux informations qu'il a reçues.
- *4^{ème} étape* : ce prix d'un niveau élevé, provoque deux types de comportement : pour ce prix, les vendeurs sont prêts à produire beaucoup ; mais pour ce prix les acheteurs ne désirent pas acheter de grandes quantités. Ceci provoque un déséquilibre, toute l'offre potentielle ne trouvera pas acheteur.
- *5^{ème} étape* : pour aboutir à une situation meilleure pour tous, le commissaire-priseur se basant sur les premières informations fournies par le marché, va proposer un prix plus faible. Ce faisant, il espère que les demandes seront plus fortes.
- *6^{ème} étape* : à ce prix, après que les participants se sont tus concertés une nouvelle fois, on s'aperçoit que les offreurs ne proposent pas assez pour satisfaire les demandeurs. Le prix est suffisamment bas pour décourager certains producteurs.
- *7^{ème} étape* : le commissaire-priseur continuera à proposer des prix tenant compte des informations qui ressortent des propositions précédentes. Cependant, le nouveau prix est trop faible, il va donc prendre le prix du milieu. Grâce à cette circulation d'information, nous avons un équilibre du marché, la demande est exactement égale à l'offre.
- *8^{ème} étape* : l'équilibre du marché étant atteint, le commissaire-priseur va fermer le marché. Les producteurs vendent la quantité d'équilibre sur la base prix d'équilibre. Ce n'est qu'à ce moment-là que les contrats réels peuvent avoir lieu. On fait ainsi l'hypothèse que **la production est instantanée**.

Cette chronologie se décompose en deux grandes étapes : la 1^{ère} étape est qu'il y a toute une partie (qui est la plus longue) où les agents sont des **faiseurs de prix** (prices maker), et la 2^e étape est lorsque les quantités et le prix sont fixés, les échanges physiques sont possibles, les

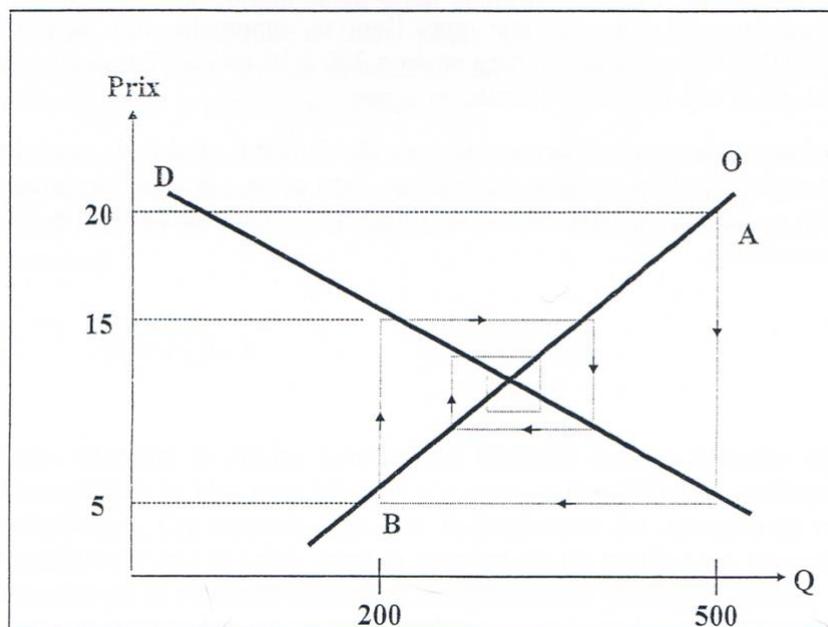
agents sont **preneurs de prix**. Ils acceptent individuellement le prix qui a été défini collectivement.

b) Cas de l'équilibre avec adaptation retardée

Dans de très nombreuses situations, la production ne peut pas être instantanée, elle demande un certain délai pour être mise en œuvre. Dans ce cas, les producteurs vont construire leur plan de production sur la base des informations de la période précédente.

$$O_t = f(p_{t-1}) \quad D_t = g(p_t)$$

Equilibre avec décalage



Progressivement le marché peut arriver à l'équilibre. A la période précédente, les producteurs vont vendre à 5€ car la production était inadaptée à la demande. A la période suivante, les producteurs prennent en compte les ventes de la période précédente donc ils vont produire moins. La production étant moins importante les acheteurs sont prêts à acheter plus cher que 5€. On a comme une suite convergente.

Le processus que l'on vient de décrire à la forme d'une sorte de toile d'araignée que l'on appelle **cobweb**.

3) La stabilité de l'équilibre de court période

Définition : on dit qu'un équilibre est stable si une perturbation est suivie d'un retour à une situation d'équilibre identique ou non à la situation d'équilibre initiale.

Deux économistes ont proposé une réflexion sur la question du retour à l'équilibre :

- Walras propose un retour à l'équilibre grâce à une variation de prix
- Marshall propose un retour à l'équilibre grâce à une variation des quantités

Dans une situation de décalage, le retour à l'équilibre dépendra des pentes respectives des courbes d'offre et de demande.

$$O_t = f(p_{t-1}) = a \cdot p_{t-1} + b$$

$$D_t = g(p_t) = \alpha \cdot p_t + \beta \quad \text{avec } \alpha < 0$$

L'équilibre stable

$$\left| \frac{a}{\alpha} \right| < 1$$

L'équilibre instable

$$\left| \frac{a}{\alpha} \right| > 1$$

L'équilibre avec oscillations auto-entretenues

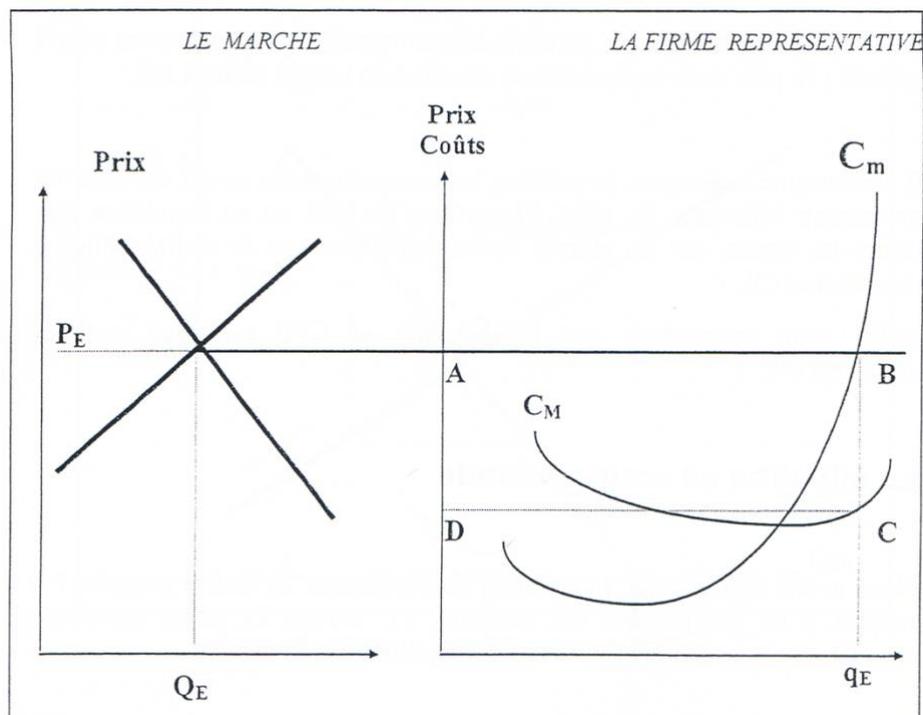
$$\left| \frac{a}{\alpha} \right| = 1$$

SECTION II : L'EQUILIBRE DE LA FIRME ET L'EQUILIBRE DU MARCHE

Une fois le processus de fabrication du prix terminé, les agents vont considérer ce prix comme une donnée. Le prix va s'imposer aux agents économiques.

I] La situation en court période

L'équilibre de la branche et de la firme



Le profit dont on parle en microéconomie n'est pas le profit en comptabilité, c'est-à-dire le bénéfice mais un supplément de profit réalisé au-delà du profit normal appelé **surprofit**. Le profit économique en situation de concurrence tend à diminuer au fil du temps.

Dans la fonction de coûts de l'entreprise et donc dans la fonction de coût moyen il y a la rémunération des facteurs. Une fonction de coût est ce que nous coûte la mise en production de telle ou telle fabrication. On paye des salariés, des matières premières... Dans la fonction de coût, on a déjà un bénéfice puisqu'est inclus dans cette fonction le facteur travail et le facteur capital. C'est donc un profit qui est en plus, un surprofit.

On peut s'intéresser aux courbes de recettes de l'entreprise. La recette totale (ou chiffre d'affaire) est la vente totale que multiplie le prix de vente. Les courbes de recette : **quelle est la fonction de demande individuelle de la firme représentative ?**

$$\begin{aligned} \text{Recette totale : } R_T &= p \cdot Q \\ \text{Recette moyenne : } R_M &= p \\ \text{Recette marginale : } R_m &= \frac{\partial R_T}{\partial Q} = p \end{aligned}$$

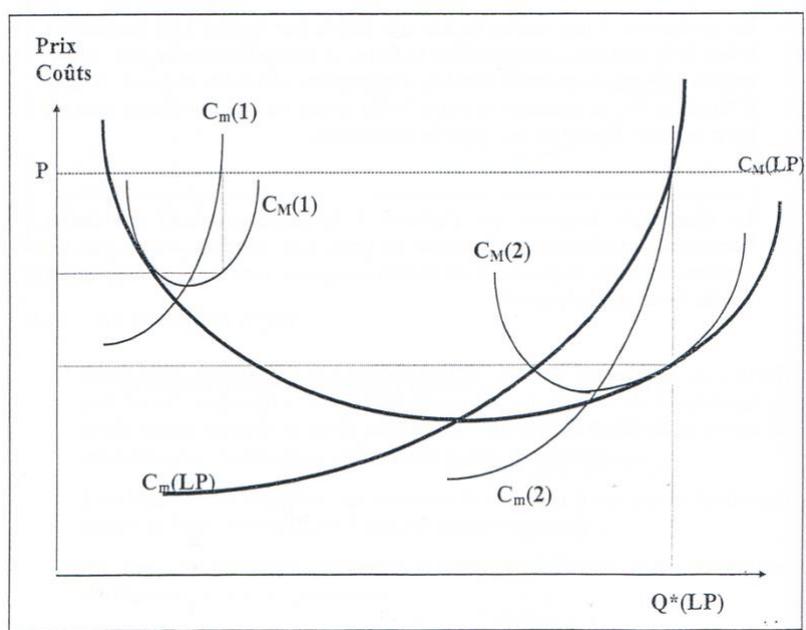
III Evolution en longue période

La réflexion se divise en deux phases.

1) Le comportement des firmes installées dans la branche

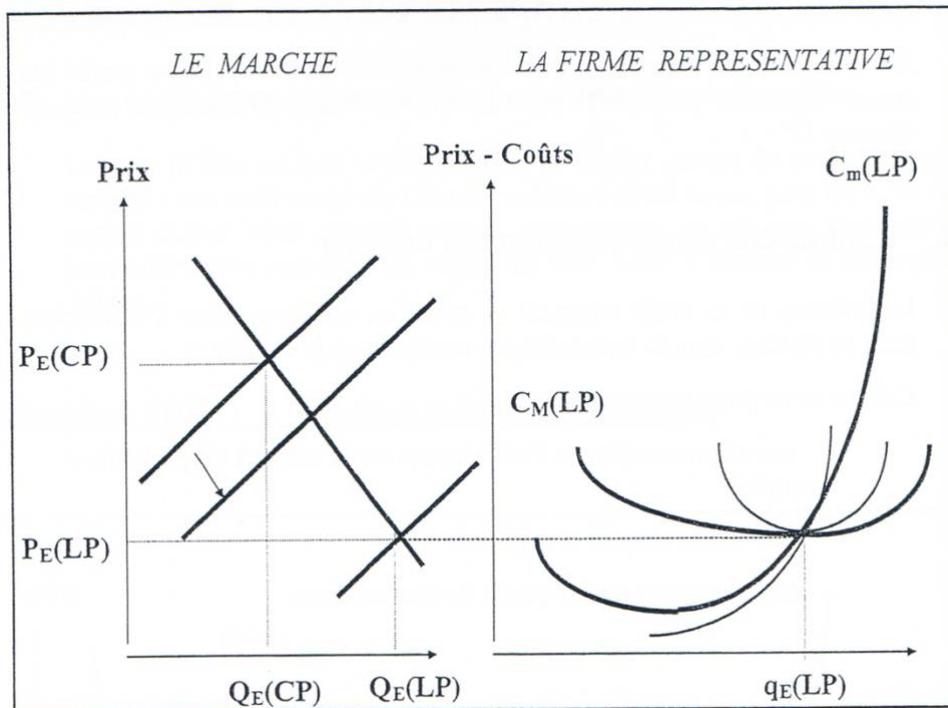
L'équilibre en longue période sera le même que l'équilibre de court période mais il prendra en considération des courbes de longues période.

Equilibre de la firme à long terme



2) L'entrée de concurrent dans la branche

Equilibres à long terme



Les entrées dans la branche vont conduire à ce qu'il ait une augmentation de l'offre. Lorsque l'offre a suffisamment augmenté (le prix de vente a baissé et est égal au minimum du coût moyenne), on s'arrête. Cette dynamique concurrentielle est très importante. Elle favorise l'innovation, ce qui est un avantage pour le consommateur et le producteur. **Le surplus global est maximum en concurrence pure et parfaite.** La société bénéficie de ce fonctionnement concurrentiel. En longue période, une fois que ce processus concurrentiel s'est stabilisé, on a un certain nombre d'élément : on a le prix d'équilibre de longue période, ce prix d'équilibre est égal au minimum du coût moyen ainsi que « q » et le nombre d'entreprise.

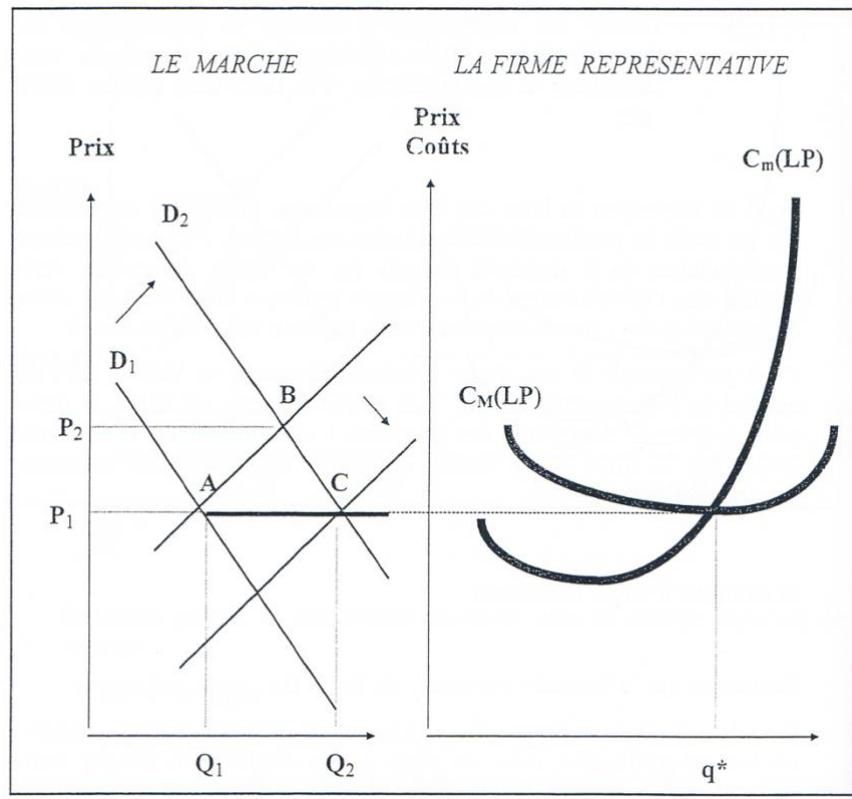
Cas particulier : les équilibres à coûts croissants ou décroissants

Dans ce qui précède, nous avons fait l'hypothèse que :

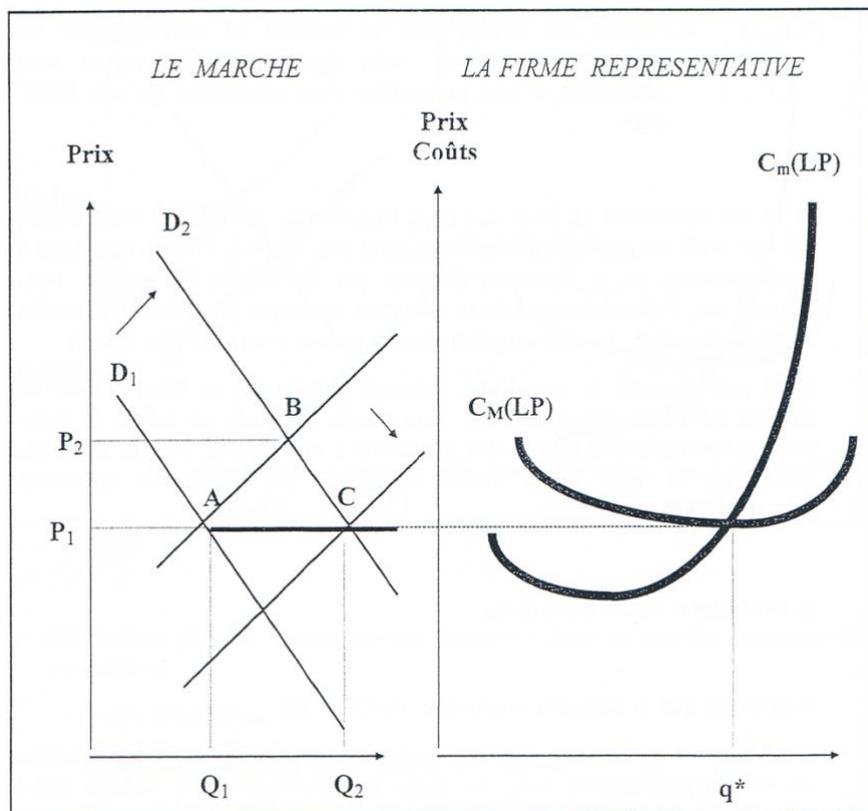
- La demande est constante
- L'entrée des nouvelles entreprises dans la branche ne provoque pas de variation des coûts de production.

Ces deux hypothèses peuvent être levées. En effet, la demande peut augmenter grâce à la publicité etc... On peut aussi avoir une augmentation du prix des matières premières puisque les entreprises achètent beaucoup plus de matières premières qu'avant.

Equilibre de long terme avec coûts constants



Equilibre de long terme avec coûts croissants

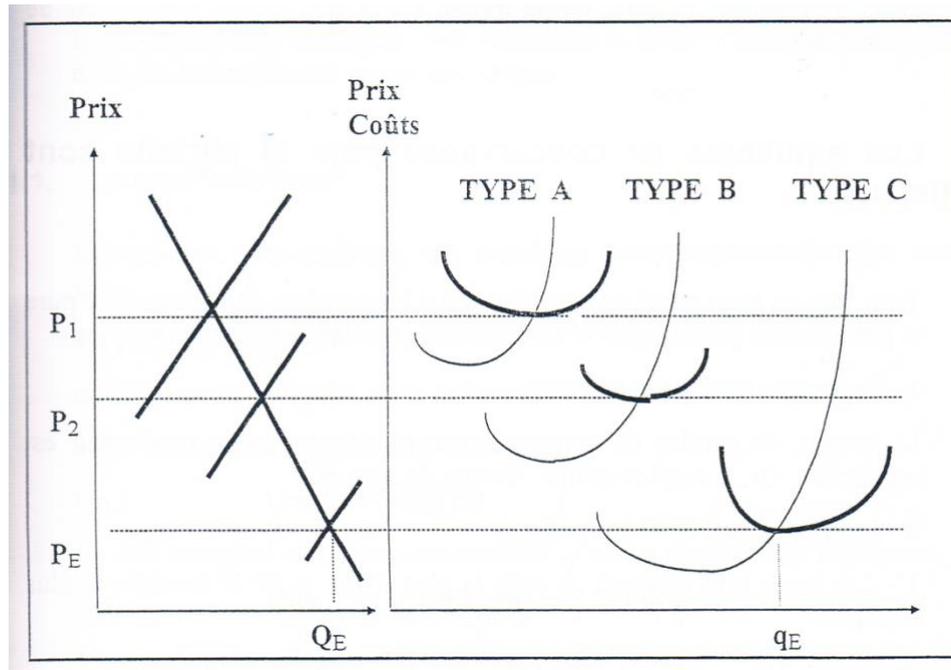


Il y a un double mouvement : le mouvement de demande de B à C et le mouvement d'offre de A à B.

III] Les firmes ont des coûts de production différents

Dans les paragraphes qui précèdent, toutes les entreprises se ressemblaient, elles avaient les mêmes coûts de production. On pose l'hypothèse ici, que les firmes peuvent avoir des coûts différents.

Equilibre avec firmes à coûts différents



On fait l'hypothèse qu'il y a trois catégories d'entreprises : les entreprises de type A avec des coûts élevés, les entreprises de type B avec des coûts moyens, et les entreprises C avec des coûts faibles. Au début on est à un prix supérieur à P_1 , si le prix du marché que les entreprises acceptent se situe au-dessus de P_1 , la firme A fait un surprofit, la firme B un gros surprofit et la firme C encore un plus gros surprofit. Le processus concurrentiel démarre, des entreprises rentrent, en entrant elles font baisser le prix car elles produisent plus donc le prix baisse jusqu'à P_1 . Vu que des entreprises vont entrer dans la branche, le prix va baisser en dessous de P_1 , les entreprises de type A vont sortir du marché, elles ne sont plus rentables. Les entreprises qui continuent de rentrer sont de types B ou C. Elles vont faire baisser le prix de vente, les prix arrivent à P_2 . Dès qu'on passe en dessous de P_2 , les entreprises de type B vont sortir et seules les entreprises de type C vont rentrer. Il ne reste plus qu'une seule catégorie d'entreprise, les entreprises de type C. On arrive alors au prix d'équilibre. Ce mécanisme est **le reflet de la concurrence**, et du fait que les bonnes entreprises chassent les mauvaises. Ce processus concurrentiel avantage les consommateurs. Toutes les conclusions de l'équilibre concurrentiel sont respectées mêmes si on démarré l'analyse avec des coûts différents.

Conclusion générale

Sur le plan théorique, on peut donc dire que les marchés qui sont en situation de concurrence pure et parfait sont des **marchés performants** qui en longue période sont **souhaitables** pour les consommateurs. En effet, les produits sont vendus au coût le plus faible (minimum du coût moyen) de la manière la plus efficace. Enfin, comme les produits sont aussi vendus au coût marginal, on peut dire que le prix de vente reflète parfaitement bien les efforts liés à la production.