



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

COMPTES RENDUS DE LECTURE

ROGER CLARKE, STEPHEN DAVIES, PAUL DOBSON and MICHAEL WATERSON, Buyer Power and Competition in European Food Retailing.

Cheltenham (UK), Edward Elgar, 2002, 203 p.

Ce livre traite du pouvoir de marché, principalement en tant qu'acheteur, de la distribution alimentaire et examine de façon exhaustive les causes et les conséquences de ce phénomène à l'échelle européenne. L'ouvrage, constitué de trois parties : fondements théoriques (chapitres 2 à 5), analyse statistique (chapitres 6 et 7), études de cas sur 4 pays (chapitres 8 à 13), publie les résultats d'un travail de recherche impliquant des chercheurs spécialistes du sujet en France, Espagne, Allemagne et au Royaume-Uni et réalisé pour la Commission européenne en 1999. La première partie théorique analyse les variations de bien-être social des structures de marché en concurrence imparfaite afin d'en dégager des propositions pertinentes pour l'analyse et les outils de mesure économiques du pouvoir de marché d'acheteur. La deuxième partie est constituée d'un travail empirique appliqué aux États-membres de l'Union européenne (UE) à 15. Ce travail établit des mesures de concentration pour la grande distribution et les industries agro-alimentaires (IAA) comparables d'un État-membre à l'autre et évalue le potentiel d'asymétrie de pouvoir de marché des groupes de grande distribution. La troisième partie, consacrée à des études de cas pour la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Espagne, complète cette analyse de pouvoir d'acheteur de la grande distribution sur les industries agro-alimentaires.

À partir de l'analyse de la situation de monopsonne simple, les auteurs établissent une graduation des pertes de bien-être social dans diverses situations de concurrence imparfaite caractérisant les filières agro-alimentaires. Ces pertes, constituées de restrictions de quantité et différences de prix, s'intensifient clairement lorsque le pouvoir de marché de la distribution s'exerce à un double niveau, achat auprès des fournisseurs et vente aux consommateurs, caractérisant ainsi une situation de monopsonne-monopole. Une situation de monopole bilatéral (monopsonne-monopole du distributeur face au monopole du fournisseur) a des effets atténués du point de vue du bien-être social, proches cependant du monopsonne simple, car une solution coopérative de maximisation des profits joints existe. Appuyée par des graphes illustrant les situations de concurrence imparfaite, l'analyse se base sur le principe de la double marginalisation. Malgré la clarté de l'argumentation, on ne trouvera que peu de justification mathématique des résultats.

Les pertes de bien-être social dues au pouvoir d'acheteur de la distribution alimentaire sont donc d'autant plus élevées que les fournisseurs agro-alimentaires disposent d'un pouvoir de marché moindre, dû à une faible concentration des unités, et que les distributeurs disposent d'un pouvoir de marché de vendeur important dépendant de l'intensité de la concurrence entre distribu-

teurs. Ces effets doivent être associés aux pratiques commerciales anti-concurrentielles ou encore contraintes verticales (clauses de contrats en plus des prix et quantités) pouvant faire entrave à la concurrence. L'analyse doit cependant être prudente et tenir compte des gains d'efficacité résultant des conditions commerciales et de la concentration des agents économiques.

En conséquence, il est possible de proposer des critères pour l'analyse du pouvoir de marché-acheteur en fonction des structures de marché à l'aval et à l'amont des distributeurs. Les contraintes verticales sont également examinées sous les angles respectifs de l'efficacité économique et de leur degré d'asymétrie en termes de concessions et contraintes relevant du différentiel de pouvoir de marché. En ce qui concerne la mesure de ce pouvoir de marché-acheteur, différents outils de mesure (ratios de concentration, élasticité de l'offre, mesures de performance) sont présentés avec leurs avantages et inconvénients. Les ratios de concentration constituent l'outil de mesure le plus simple bien qu'insuffisant pour des conclusions définitives d'abus de pouvoir. En raison de sa facilité de calcul et d'interprétation intuitive, les auteurs choisissent le ratio de concentration-acheteurs des cinq premières entreprises de distribution, appelé ici le BCR5, représentant la part de marché en termes de ventes de produits de détail des cinq firmes les plus importantes du secteur.

La deuxième partie statistique construit, pour les années 1993 et 1996, une matrice des parts de marché de 56 groupes de distribution alimentaire pour les 15 membres de l'UE. Cette matrice rend possible la comparaison, entre États-membres et entre deux années distinctes, des ratios de concentration des cinq premières firmes agrégées (BCR5) ou des parts de marchés cumulées par ordre décroissant de ces mêmes firmes (MS1 à MS5), donnant ainsi les structures de marché. Les ratios sont calculés pour le pouvoir de marché à l'achat (en tenant compte des groupes d'achat) et à la vente (sans groupe d'achat). Par ailleurs, en incluant le degré d'échanges entre États-membres (implantations, fusions-acquisitions, alliances), sont établis le niveau et la dynamique de concentration pour l'UE. Bien qu'il soit dommage que les ratios de concentration et de fusion-acquisition s'arrêtent respectivement en 1996 et 1998¹, l'idée d'une relation d'équilibre entre la taille du marché et le nombre d'acteurs majeurs est pertinente pour comprendre les évolutions.

La comparaison pour les IAA dans leur ensemble ou par secteur (classification NACE à 3 chiffres) des mêmes ratios de concentration et du commerce intra-européen permet une évaluation rapide des risques d'excès de pouvoir de marché de la distribution en tant qu'acheteur. Au niveau européen, le ratio de concentration de la distribution alimentaire (BCR5 = 15% en 1996) est plus faible que celui de l'ensemble des IAA (BCR5 = 29,7% en 1993). Cependant, des variations significatives existent d'un secteur à l'autre, par exemple, les secteurs produits laitiers ou fruits et légumes sont bien moins concentrés que le secteur huiles et corps gras. Les niveaux de concentration pour la distribution alimentaire varient également entre États-membres selon la population et la position géographique (CR5 de 56,2% au Royaume-Uni et 32,1% en Espagne en 1996). Associée à la hausse régulière de ces niveaux de concentration, l'intensification des échanges intra-européens montre aussi une évolution de la définition des marchés d'approvisionnement agro-alimentaire vers une échelle continentale.

¹ Dobson *et al.* (2003) donnent les ratios de concentration pour 1999 et tiennent compte, par exemple, de la reprise de Promodès par Carrefour en 2000.

Les quatre études de cas portant, d'une part, sur la distribution alimentaire dans chaque pays, et d'autre part, sur quatre produits des IAA (lessives et détergents, café, margarine et beurre) complètent ces statistiques grâce à une analyse qualitative des structures de marché et des pratiques commerciales. L'hypothèse selon laquelle des fournisseurs en situation de concurrence ont des difficultés bien plus grandes que des entreprises oligopolistiques dotées de marques reconnues est confirmée. Les études de cas mettent en exergue à la fois les différences de structures de marché entre États-membres mais aussi de nombreux points communs dans les pratiques commerciales et problématiques (dé-référencement, produits d'appel, marques distributeurs, politique de la concurrence). Les remarques et conclusions proposent un certain nombre d'interprétations économiques de ces pratiques anti-concurrentielles du secteur, mais restent plus superficielles sur les conséquences à long terme des excès du pouvoir d'acheteur sur l'ensemble du secteur agro-alimentaire.

Cet ouvrage, exhaustif sans être trop technique, situe la problématique générale de concurrence imparfaite due à la distribution alimentaire pour le secteur agro-alimentaire européen. Il s'agit d'un ouvrage d'économie appliquée assez abordable, qui s'adresse aux chercheurs et professionnels concernés par l'impact des évolutions et pratiques commerciales de la distribution agro-alimentaire. Le thème de l'ouvrage prend actuellement une importance croissante pour les secteurs agricole et agro-alimentaire, habituellement considérés dans le cadre de l'hypothèse de concurrence pure et parfaite. Les réformes successives de la PAC rendent ces secteurs de plus en plus vulnérables à l'asymétrie des pouvoirs de marché alors que la non-prise en compte de la situation de concurrence imparfaite surévalue les gains de la diminution des prix agricoles (McCorriston, 2002). L'asymétrie des pouvoirs de marché a traditionnellement été traitée dans le cadre des politiques nationales de la concurrence (par exemple, loi Galland) dont les effets ont souvent été mitigés. L'ouvrage montre clairement l'importance de ces questions de concurrence imparfaite à l'échelle européenne et les évolutions que suscitent concentration et internationalisation des groupes de distribution alimentaire. Les conséquences de ces phénomènes sur le secteur agro-alimentaire dans le long terme et la nécessité éventuelle d'une politique de la concurrence définie au niveau européen ne sont toutefois que partiellement évoquées. Ces faiblesses reflètent probablement les difficultés rencontrées dans la mise en évidence des abus de position dominante dans les filières agro-alimentaires.

Véronique COURBOIN-THENAIL

Université de Rouen

BIBLIOGRAPHIE

- Dobson P.W., Waterson M. and Davies S.W. (2003). The patterns and implications of increasing concentration in European food retailing, *Journal of Agricultural Economics*, vol. 54, n° 1, pp. 111-125.
- McCorriston S. (2002). Why should imperfect competition matter to agricultural economists?, *European Review of Agricultural Economics*, vol. 29, n° 3, pp. 349-371.