

# Competition Memo : Février 2000

## Les concentrations et les biens durables

L'analyse des concentrations nécessite l'évaluation des contraintes pouvant restreindre la capacité d'une entité fusionnée à augmenter les prix après la fusion. Dans les industries de biens durables, le stock existant de machines en service est un facteur important qui peut constituer une contrainte sur le comportement des producteurs d'équipements neufs. Doit-on moins se soucier des fusions quand le bien est durable – c'est à dire quand sa durée de vie est longue ?

### Pourquoi les biens durables sont-ils différents ?

Les biens durables ont une durée de vie plus longue. La plupart des machines et équipements industriels sont conçus pour durer. De plus, un entretien plus intensif permet de rallonger leur durée d'utilisation et il existe un marché de seconde main très actif pour de nombreux produits. Que se passerait-il si les producteurs d'équipement durable neuf venaient à augmenter les prix après une fusion ?

La caractéristique principale des biens durables est qu'ils offrent un *flux de services* sur une longue période de temps, et ce, souvent bien longtemps après la vente. Ce sont ces services qui ont une valeur pour le consommateur – une machine offre un flux de services de production ; un véhicule offre un flux de services de transport, etc... Dès que le bien durable a été vendu, le producteur n'a que très peu de contrôle sur les services produits par le bien (essentiellement, ce contrôle ne peut s'opérer qu'à travers sa politique concernant les pièces détachées). Au fil des ans, ces services deviennent concurrents par rapport aux ventes de nouveaux biens durables – les acheteurs futurs peuvent décider d'acheter une nouvelle machine ou d'utiliser une machine déjà existante sur le marché (du moins s'il n'y a pas de changement technologique majeur).

Si le prix du bien neuf augmentait, les consommateurs pourraient par exemple utiliser leur équipement existant de manière plus intensive ou rallonger sa durée de vie en dépensant plus pour l'entretien. Les consommateurs qui envisagent l'achat d'un bien neuf pourraient alors préférer acheter un bien de seconde main. L'existence du stock de biens utilisés – qu'ils soient opérationnels ou dans les stocks des négociants – peut donc augmenter l'élasticité de la demande pour les nouveaux biens, et donc réduire l'intérêt d'une augmentation de prix après une fusion. Cela permet de diminuer le pouvoir de marché exercé par les producteurs de biens durables, et donc, cela affecte également le contrôle des concentrations.<sup>1</sup>

### Le cas des machines agricoles

La fusion récente *New Holland/Case* (Cas No.IV/M.1571) entre des producteurs de machines agricoles constitue un exemple d'un marché dans lequel les effets contraignants d'un stock existant de biens sont fort probables. Toutefois, la Merger Task Force (MTF) de la Commission Européenne a autorisé la fusion en se basant sur des raisons bien plus conventionnelles (principalement, la MTF a conclu que la distribution des parts de marché pour l'offre de nouvelles machines était telle qu'une situation de dominance collective ne pourrait être maintenue).<sup>2</sup>

Le marché des tracteurs offre une bonne illustration de l'importance de la durabilité. Premièrement, le taux de dépréciation des tracteurs est relativement faible : nos estimations économétriques basées sur des tracteurs neufs et de seconde main suggèrent un taux moyen de dépréciation de 8% en Europe. Deuxièmement, les données utilisées afin de prévoir les ventes de tracteurs de seconde main indiquaient que plus de 50% des tracteurs vendus restaient actifs plus de 20 ans après leur achat. Troisièmement, la demande pour les nouveaux tracteurs est en déclin depuis longtemps (les ventes de tracteurs dans l'UE sont passées de plus de 300.000 unités fin des années 70 à environ 175.000 en 1998). On prévoit que ce déclin va continuer, ce qui suggère qu'il y aura une disponibilité importante de machines de seconde main.

Dans ce contexte, nous avons estimé que la valeur du stock d'équipement de seconde main en service est élevée comparée à la valeur des équipements nouveaux, même si ces calculs sont basés sur la valeur amortie de l'équipement de seconde main (et pas seulement le nombre de pièces d'équipement en service). En tenant compte de l'âge et du taux de dépréciation, nous avons trouvé que la valeur amortie du stock de tracteurs de seconde main en Europe est un multiple élevé (11 fois) des ventes de nouveaux tracteurs. Ce stock important d'équipement disponible de seconde main suggère que toute tentative d'augmentation des prix des tracteurs neufs demanderait une forte réduction des ventes – surtout parce que les ventes de tracteurs neufs ne représentent qu'une faible proportion du « flux de services » total qui découle de l'utilisation des tracteurs chaque année. Plus la réduction des quantités nécessaire pour augmenter le prix est élevée, moins la hausse de prix risque d'être profitable.

De plus, les tracteurs ne sont pas utilisés très intensivement en Europe : l'utilisation annuelle moyenne est de 750 heures, ce qui suggère qu'une utilisation plus intensive est possible. Il apparaît également que la demande est très sensible aux revenus agricoles. Cela implique que les achats ne sont pas seulement déterminés par l'âge de l'équipement mais que les agriculteurs effectuent le choix de remplacement d'un ancien tracteur par un neuf de manière discrétionnaire (nos estimations montrent qu'une diminution de 1% dans le revenu réel net par ferme est associé à une diminution de 2,5% des ventes d'équipement neuf).

Les marchés de seconde main pour les tracteurs sont bien développés et les ventes annuelles de tracteurs de seconde main sont 2 à 3 fois plus élevées que les ventes de tracteurs neufs. De plus, il existe peu de clients sur ce marché qui ont une préférence prononcée pour les biens neufs. Nous avons obtenu de l'information sur un échantillon de ventes de tracteurs neufs et de seconde main entre 1996-98 pour lesquels du financement avait été offert. Il en ressort qu'il y a très peu d'agriculteurs qui n'achètent que de l'équipement neuf. Parmi les agriculteurs qui ont acheté plusieurs tracteurs entre 1996 et 1998 (dont au moins un tracteur neuf), il y en a environ 60% qui ont également acheté un tracteur de seconde main. Les prix des tracteurs neufs et des tracteurs de seconde main étaient également fortement corrélés, suggérant qu'ils sont dans le même marché.

### Plus de pragmatisme est nécessaire

Il serait toutefois erroné de conclure de l'exemple précédent que le stock de biens durables peut toujours exercer une contrainte sur les prix des biens neufs. Il existe des circonstances telles que le stock de seconde main ne constitue

<sup>1</sup> La fixation de prix pour les biens durables – par un monopole ou un groupe de producteurs concurrents – a été abondamment analysée dans la littérature économique. Une partie importante de cette littérature se concentre sur les incitants des consommateurs et des producteurs à faire un achat/une vente aujourd'hui plutôt que d'attendre.

<sup>2</sup> New Holland et Case se positionnent respectivement à la première et quatrième position pour la vente de tracteurs en Europe.

pas une offre concurrentielle. Parfois, le stock existant est totalement utilisé et l'utilisation plus intensive ou l'extension de la durée de vie sont limitées. Dans ces cas-là, l'élasticité de l'offre du stock ancien peut être proche de zéro – c'est à dire que si l'entité fusionnée augmentait les prix, les quantités à extraire du stock ancien seraient limitées. De plus, si l'entrée sur le marché est peu probable, et si la demande augmente rapidement, la durabilité ne peut empêcher ou limiter l'exercice du pouvoir de marché.

L'effet d'un stock existant de biens durables sur l'exercice du pouvoir de marché est une question empirique qui doit être évaluée au cas par cas. Pour le contrôle des concentrations, il est important d'identifier les circonstances qui font que la durabilité limite ou ne limite pas les prix fixés par les producteurs de biens neufs. Un premier pas consiste à établir une liste de circonstances permettant de « trier » les cas.

### Une liste récapitulative

Il est plus probable qu'un stock existant de biens durables exercent une contrainte sur les incitants à augmenter les prix suite à une fusion si :

- Il est profitable d'utiliser le stock ancien de manière plus intensive et /ou si la durée de vie peut être étendue en cas d'augmentation du prix des biens neufs*, réduisant ainsi la demande pour les équipements neufs ;
- Il n'y a pas une proportion importante des consommateurs avec une forte préférence pour les biens neufs* (en particulier si les producteurs peuvent discriminer entre ceux pour lesquels le neuf est important et les autres);
- Les biens ne se déprécient pas rapidement*, et que le progrès technologique n'est pas trop rapide. Ainsi, les biens existants sont des substituts par rapport aux biens neufs;
- La demande croît faiblement* et donc, il est plus probable que les consommateurs peuvent satisfaire leur demande avec le stock existant;
- Les ventes d'équipements neufs ne sont pas élevées par rapport au stock existant*, et donc, les producteurs de biens neufs devraient réduire leurs volumes de manière substantielle pour que les prix augmentent sensiblement;
- Les producteurs ne contrôlent pas l'entretien du stock*, et donc, ils ne peuvent pas accélérer l'obsolescence puisque les consommateurs peuvent obtenir des pièces détachées et des services d'entretien sans problème;
- Les biens sont vendus plutôt que donnés en leasing*, ainsi le « flux de services » qui reste incorporé dans le stock existant est contrôlé par les *consommateurs* (ou les revendeurs de seconde main) plutôt que par les producteurs.<sup>3</sup>

Il sera d'autant plus probable que les biens durables représentent une contrainte sur la capacité d'augmenter le prix après une fusion que la plupart des conditions sont remplies. Aussi, la nature durable des biens rend la coordination oligopolistique (« dominance collective ») beaucoup plus difficile à mettre en œuvre.

### Un contre-exemple : l'aviation commerciale

Il est intéressant de comparer le cas des machines agricoles à la fusion *Boeing/McDonnell Douglas* en 1997 dans le secteur de l'aviation commerciale. L'argument du bien durable avait été avancé à l'époque par les entreprises fusionnant. Toutefois, notre point de vue est qu'une analyse empirique détaillée a montré que les conditions n'étaient pas remplies

pour que le stock de bien durable exerce une contrainte sur les prix des biens neufs.<sup>4</sup>

Par exemple, l'élasticité estimée de l'offre d'avions utilisés était quasiment nulle : seule une fraction minime du stock d'avions utilisés (parqués) pouvaient à nouveau entrer en service de manière profitable (180 unités estimées à travers le monde, comparé à une demande estimée à 16.000 unités pour des avions neufs sur les 20 prochaines années). Il était donc peu probable qu'une contrainte soit exercée sur le prix des nouveaux avions d'autant plus que l'âge moyen de la flotte mondiale était élevé et que la demande anticipée était en croissance rapide (la flotte de 9.000 avions devait être quasiment totalement remplacée, et sa taille a pratiquement doublé sur la même période). Si tout le stock d'avions parqués avait été mis en service, cela n'aurait retardé que 30% des achats attendus d'avions neufs la première année.

De plus, les compagnies aériennes utilisent au maximum leur équipement et il est difficile d'utiliser plus intensivement le stock existant d'avions pour parer au besoin d'un nouvel avion. Il était aussi difficile de retarder la mise à l'arrêt d'un avion. Même si les mises à l'arrêt avaient été réduites de 5-10%, cela n'aurait eu pour conséquence que l'accroissement du stock d'avion de 20-40 unités chaque année.

Contrairement aux machines agricoles, il n'existait pas de distributeurs indépendants de pièces détachées et de services. Il était plausible d'imaginer que Boeing était capable de rendre obsolète le stock de McDonnell Douglas ou de Boeing plus âgés, rendant difficile l'extension de la durée de vie du stock existant.

Ces facteurs suggèrent que la nature durable de l'avion pouvait tout au plus augmenter un petit peu l'élasticité de la demande de l'industrie pour des avions neufs, sans pour autant pouvoir l'accroître significativement. Ainsi, il était peu probable que la durabilité puisse éliminer les effets anti-compétitifs de la fusion.

### Conclusions

Les autorités de concurrence ont toujours résisté aux arguments concernant les biens durables, et ce, en raison des conséquences potentielles importantes en matière d'analyse des fusions. Toutefois, il existe des arguments économiques convaincants qui tendent à prouver que la durabilité peut constituer une contrainte pour les accroissements futurs de prix d'équipement neufs.

L'efficacité de cette contrainte dépend bien sûr des caractéristiques spécifiques d'une industrie. Il est certain que la contrainte l'éventuelle contrainte exercée par les tracteurs anciens sur les prix des tracteurs neufs ne peut s'appliquer automatiquement aux autres biens durables. Par exemple, le taux de dépréciation des tracteurs est faible comparé aux biens durables tels que les voitures ou les camions (qui ont typiquement une durée de vie plus courte). Dans ces industries, les biens existants seraient donc une contrainte moins efficace. De même, les changements technologiques rapides pour les biens durables tels que les ordinateurs ou les équipements de télécommunication rendent ces biens moins efficaces pour contraindre les prix des biens neufs. Seule une analyse empirique détaillée du secteur permet d'établir si un stock existant de biens peut effectivement représenter une contrainte crédible qui empêchera les prix d'augmenter.

février 2000

© CRAI International (publié initialement par Lexecon Ltd avant son acquisition par CRA)

<sup>3</sup> Ces facteurs sont présentés dans l'article de Carlton et Gertner, "Market Power and Mergers in Durable Goods Industries" *Journal of Law and Economics* (octobre 1989). Les professeurs Carlton et Gertner de l'université de Chicago sont respectivement Président et Associé de Lexecon Inc.

<sup>4</sup> Lexecon a conseillé Airbus Industrie pour ce cas.