

Competition Memo : Octobre 2003

« Augmentation des coûts des concurrents » : La prudence est de mise

Dans le cadre de l'analyse de l'impact concurrentiel des fusions verticales, il est devenu courant de s'intéresser à la possibilité d'une éviction des concurrents dans les marchés amont et/ou aval affectés par la fusion. Il n'est donc pas très surprenant que cette question ait été centrale lors de l'enquête, récemment close, sur la prise de contrôle de Kumba Resources par Anglo-American en Afrique du Sud. Cette opération, comme expliqué plus loin, concerne les industries du minerai de fer et de l'acier, liées verticalement.¹ Bien que la plupart des problèmes soulevés lors de l'enquête soient spécifiques à cette prise de contrôle, l'analyse des évictions potentielles dans ce cas a permis d'identifier une limite à l'argument « d'augmentation des coûts des concurrents », limite qu'il serait utile de prendre en compte dans les cas futurs.

La question de l'éviction

Anglo, une multinationale dans le domaine des ressources naturelles, contrôle des entreprises qui représentent environ 20% des ventes de produits en acier en Afrique du Sud. Kumba est le plus gros producteur de minerai de fer en Afrique du Sud. La plus grosse entreprise dans l'industrie sud-africaine de l'acier est Iscor, qui représente environ 70% des ventes nationales. Iscor achète l'intégralité de son minerai de fer à Kumba. En fait, tout le minerai de fer utilisé par les producteurs d'acier sud-africains provient de producteurs nationaux. Le prix intérieur du minerai de fer est approximativement 30% moins élevé que le prix auquel le minerai pourrait être importé (le prix de parité à l'importation ou « *import parity price* »).

Une question centrale lors de l'enquête de concurrence consistait à déterminer si, suite à la prise de contrôle de Kumba, Anglo aurait des incitants à augmenter le coût du minerai de fer vendu à Iscor afin de favoriser Anglo sur le marché national de l'acier. Selon un intervenant dans la transaction, c'est exactement ce qui allait arriver, utilisant la logique suivante. Avant la prise de contrôle, Kumba n'avait aucun intérêt dans le marché aval qu'est le marché national de l'acier. Après l'acquisition, « un terme supplémentaire dans la fonction de profit de Kumba » apparaîtrait soi-disant. Avant l'opération, les intérêts d'Anglo dans le marché aval de l'industrie de l'acier sud-africaine ne concernaient en aucun cas Kumba. Cependant, une fois pris le contrôle de Kumba, il se pourrait que Anglo désire que Kumba prenne en compte les effets d'une augmentation des coûts en minerai de fer d'Iskor sur les opérations d'Anglo sur le marché aval national de l'acier. Ainsi, selon cet argument, Kumba aurait une incitation, après l'opération, à augmenter le prix du minerai de fer vendu à Iscor.

On a beaucoup débattu lors de l'audition de la possibilité pratique pour Kumba d'augmenter le prix du minerai de fer à Iscor, vu l'existence de contrats de long terme entre Kumba et Iscor selon lesquels Iscor achète le minerai à Kumba pour un prix égal au coût plus 3%. Sans la possibilité pratique, pour Kumba, d'augmenter le coût du minerai pour Iscor, cette partie de l'enquête serait terminée. On a aussi longuement discuté de la pertinence pour Kumba d'augmenter le prix du minerai pour Iscor puisque, suivant les termes du contrat d'approvisionnement, l'augmentation des prix devrait passer par une augmentation des coûts de Kumba, ce qui aurait un effet négatif sur les profits de Kumba issus du minerai de fer exporté vers d'autres pays du monde.

Lexecon a présenté des analyses démontrant que les coûts liés à la réduction des profits à l'exportation dépasseraient largement tout profit pour Anglo sur le marché aval de l'acier sud-africain, et ce, même si l'on suppose qu'une augmentation des coûts du minerai d'Iskor entraînerait une augmentation du prix national de l'acier.²

Les termes du contrat d'approvisionnement entre Kumba et Iscor, et la nécessité pour Kumba de prendre en compte les effets de coûts plus importants sur la profitabilité de ses ventes à l'exportation, sont des caractéristiques spécifiques à cette transaction. Un autre problème a cependant été soulevé, plus fondamental et ayant probablement plus de pertinence pour d'autres cas de fusion, lui aussi lié à la théorie de « l'augmentation des coûts des concurrents » soutenue par l'intervenant.

Coûts des matières premières et ventes nationales

Pour que l'argument d'augmentation des coûts des concurrents puisse fonctionner dans ce cas, il faut qu'il y ait une relation entre une augmentation du coût du minerai de fer de Iscor et les volumes d'acier qu'Iskor vend sur le marché sud-africain. Cette logique repose sur la démonstration que des coûts en minerai plus importants pour Iscor conduiraient Iscor à vendre moins d'acier sur le marché national, ce qui augmenterait le prix intérieur de l'acier (au profit des ventes nationales d'acier de Anglo). Au vu des circonstances de ce cas (qui devraient être communes avec d'autres cas), aucune relation de la sorte n'a pu être établie. Une augmentation du coût du minerai de fer d'Iskor n'aurait aucun effet sur son coût marginal à vendre de l'acier sur le marché national et donc aucun effet sur le prix national de l'acier.

Pour bien comprendre, il faut noter qu'Iskor exporte environ 50% de sa production d'acier. Dans la mesure où Iscor a toujours la possibilité d'augmenter ses ex-

¹ Lexecon a conseillé Anglo-American tout au long du processus d'enquête et a présenté son analyse des problèmes de concurrence devant le conseil de concurrence sud-africain (*South African Competition Tribunal*). Le 4 septembre 2003, le tribunal a publié sa décision autorisant l'acquisition sous réserve d'une condition n'ayant aucun rapport avec les arguments discutés ici.

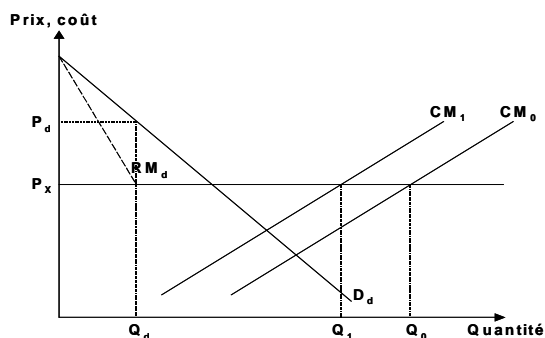
² Le tribunal a cité ces analyses dans le paragraphe 119 de sa décision et a affirmé que l'intervenant « n'a pas réussi à réfuter les données présentées et donc nous pouvons rejeter en toute sécurité la vraisemblance de ce scénario [d'augmentation des coûts des concurrents]. »

portations, le coût marginal des ventes d'acier sur le marché national est égal au coût d'opportunité des revenus perdus quand il vend sur le marché national plutôt qu'à l'exportation. Dans le jargon du commerce international, le coût marginal pour Iscor des ventes d'acier sur le marché national est le prix « de parité d'exportation » (*export parity price*). Puisque l'Afrique du Sud représente moins de 2% de la production mondiale d'acier, il paraît raisonnable de considérer Iscor comme étant preneur de prix sur le marché de l'acier à l'exportation, c'est-à-dire de considérer le prix de parité d'exportation comme étant déterminé de manière exogène par le marché mondial.

Ces points sont cruciaux. Dans ces conditions, une augmentation du coût du minerai de fer d'Iscor n'aura aucun effet sur le coût marginal de ses ventes nationales d'acier car ce coût marginal est déterminé par le prix de parité d'exportation qu'Iscor « perd » lorsqu'il vend sur le marché national plutôt que sur le marché à l'exportation. Toutefois, si une augmentation des coûts en minerai de fer d'Iscor n'a pas d'effet sur le coût marginal des ventes nationales, alors il n'y a pas de lien entre le coût du minerai d'Iscor et les quantités que l'entreprise choisit de vendre sur le marché national. Ainsi, il n'y a pas de lien non plus entre le coût du minerai de Iscor et le prix de l'acier en Afrique du Sud. Par conséquent, Anglo n'aurait aucune incitation à pousser Kumba à augmenter le coût du minerai de fer pour Iscor.³

Graphique d'offre et demande

Un graphique permet d'expliquer l'argument plus en détail. Pour simplifier, supposons qu'Iscor soit le seul producteur d'acier en Afrique du Sud. Supposons ensuite que le coût marginal de la production d'acier augmente suite à la hausse des coûts en minerai de fer. La question consiste à déterminer si ce changement de coût aura un quelconque effet sur le prix demandé pour l'acier sur le marché national.



Sur le graphe, la courbe de demande nationale D_d pour l'acier d'Iscor est décroissante, ce qui implique que la courbe de revenu marginal national RM_d est aussi décroissante. Pour les raisons indiquées ci-dessus, le coût

marginal des ventes nationales d'acier est le prix de parité d'exportation P_x . Donc, pour maximiser les profits sur le marché national, Iscor vend Q_d , le niveau de ventes auquel le revenu marginal national égalise le coût marginal des ventes nationales. Le prix national est P_d .

Le coût marginal de production est représenté par CM sur le graphique. Pour maximiser ses profits, Iscor produit jusqu'à ce que son coût marginal de production égalise son revenu marginal. Dans la mesure où Iscor est preneur de prix sur le marché de l'acier à l'exportation, son revenu marginal sur ce marché est P_x , donc Iscor produit jusqu'à ce que son coût marginal égalise le prix de parité d'exportation. Lorsque le coût marginal de production est CM_0 , Iscor produit Q_0 au total et les exportations constituent la différence entre Q_0 et Q_d . L'augmentation du prix du minerai de fer pour Iscor provoque un glissement vers la gauche de la courbe de coût marginal, de CM_0 à CM_1 . Ceci conduit à une réduction de la production totale d'Iscor, de Q_0 à Q_1 . Cependant, puisque l'augmentation du prix du minerai de fer n'a aucun effet sur le prix mondial de l'acier P_x (déterminé sur le marché mondial), le volume que Iscor vend sur le marché national reste inchangé, et donc le prix national aussi. La réduction de la production d'Iscor est entièrement absorbée par la diminution des exportations.

Implications pour d'autres cas

Les faits importants du cas Anglo-Kumba ne sont pas particulièrement inhabituels. Beaucoup de marchés présentent une dimension spatiale selon laquelle les producteurs achètent leurs matières premières fondamentales au niveau national puis vendent leur produit aussi bien sur le marché national (en concurrence avec d'autres producteurs nationaux), où ils ont un avantage lié au coût de transport, que sur d'autres marchés (en concurrence avec des producteurs d'autres régions du monde). Les marchés de la brique, du ciment ou du verre plat en sont autant d'exemples. Il n'est pas rare d'observer des fusions verticales entre les entreprises en aval et leurs fournisseurs en amont dans de telles situations.

Lorsqu'une fusion a lieu dans un tel contexte, la leçon du cas Anglo-Kumba est la suivante: il faut procéder avec prudence lors de l'évaluation de la possibilité que la fusion conduise à une stratégie d'augmentation des coûts des concurrents destinée à servir les intérêts en aval de la nouvelle entité sur le marché national. Si les concurrents sur le marché national en aval continuent à exporter après la fusion, alors le coût marginal des ventes nationales est le prix à l'exportation. Si les concurrents sur le marché national en aval sont preneurs de prix sur le marché à l'export, alors il ne peut y avoir aucun avantage, pour la nouvelle entité, à augmenter le prix des matières premières pour les concurrents nationaux.

octobre 2003

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

³ Le tribunal a compris et approuvé cet argument. Dans le paragraphe 122 de sa décision, le tribunal écrit: « Finalement, étant donné l'accord entre les experts cités comme témoins sur le fait que le coût marginal de production de l'acier en Afrique du Sud est déterminé par la parité à l'exportation, des coûts en minerai plus élevés n'auraient pas d'impact sur le prix national demandé par Iscor pour l'acier. Ainsi, pour conclure, en considérant tous les éléments portés à notre connaissance, peu d'arguments soutiennent l'hypothèse selon laquelle Anglo poursuivra une stratégie "d'augmentation des coûts des concurrents" dans l'industrie de l'acier. »