

Laurent FLOCHEL*
lflochel@crai.com

Consultant

Les coûts à court terme – Application aux tests de prix prédateurs

Abstract

This short article summarizes the main points of the training course Law & Economics on November 25th 2009 on “short term costs – Application to predatory prices”.

Ce court article reprend les principaux points exposés lors de la séance du cycle droit & économie du 25 novembre 2009 sur “Les coûts à court terme – Application aux tests de prix prédateurs” Il présente les principales notions de coûts et détaille leur application aux tests de prix prédateur

I. Introduction

1. Les tests de prix d'éviction sont nombreux et adaptés chacun à un contexte et à une pratique spécifique : prix prédateurs, remises de couplage tarifaire, remises de fidélité et ciseau tarifaire. Ces différents tests cherchent tous à répondre à la même question : le ou les concurrents sont-ils évincés du marché par la pratique mise en œuvre par l'entreprise en position dominante ?

2. Un concurrent est évincé du marché ou ne peut y pénétrer s'il réalise un profit négatif, c'est-à-dire que ses revenus ne couvrent pas ses coûts. Les tests de prix d'éviction, quel que soit leur type, sont donc basés sur une comparaison des revenus et des coûts. Le présupposé est qu'un concurrent doit pouvoir proposer aux clients le même tarif que celui proposé par l'entreprise dominante. En d'autres termes, il doit pouvoir répliquer le tarif proposé par l'entreprise dominante.

3. Le test de prix d'éviction s'applique normalement à un concurrent aussi efficace. En première approche, ceci signifie que ce concurrent doit avoir le même coût que l'entreprise dominante. Cette règle, validée par le TPI dans l'arrêt Deutsche Telekom, permet à l'entreprise dominante de réaliser le test de prix d'éviction, ce qui lui procure un minimum de sécurité juridique.

4. Le test de prix d'éviction, quel que soit son type, doit donc vérifier qu'un concurrent avec les mêmes coûts peut proposer le même tarif que l'entreprise dominante. La conséquence est que ce test revient à vérifier que l'entreprise dominante couvre ses coûts.

5. Signalons que cette approche traditionnelle des tests de prix d'éviction, qualifiée de “form-based”, doit être complétée par une analyse des effets de la pratique visant à examiner les effets avérés ou probables des pratiques incriminées. L'objet de cet article n'est pas de discuter ce point qui ne sera donc pas détaillé.

II. Les différents concepts de coûts

6. Une typologie des coûts d'une entreprise peut être donnée selon plusieurs caractéristiques : (i) court terme ou long terme, (ii) fixe, variable ou semi variable, (iii) marginal ou moyen, (iv) incrémental ou évitable, (v) irrécupérable ou non. Avant de préciser ces différents concepts, il est utile de présenter certains concepts fondamentaux.

7. La théorie microéconomique a développé le concept de fonction de coût qui quantifie ce qu'il en coûte à une entreprise de produire une quantité donnée d'un ou de plusieurs biens. La fonction de coût d'une entreprise relie donc la quantité à produire et ce qu'il lui en coûte. Le concept probablement le plus important pour une entreprise est le coût marginal, qui est défini comme le coût à produire une unité supplémentaire d'un bien. Ce concept de coût marginal est prépondérant pour une entreprise car elle lui permet de comparer si la production d'une unité supplémentaire est profitable ou non. Une entreprise n'a intérêt à produire une unité supplémentaire d'un bien que si son prix de vente est supérieur au coût marginal. C'est donc ce concept de coût marginal qui détermine la quantité que chaque entreprise a intérêt à produire.

* Cet article est issue d'une présentation donnée par l'auteur à l'occasion du séminaire «Les coûts à court terme Notions de coût fixe, coût variable, coût marginal, coût moyen, coût incrémental» organisé par la revue *Concurrences* le 25 novembre 2009 dans les locaux du cabinet Willkie Far Gallagher, Paris.

