# **Entre concurrence et monopole, le débat sur les professions réglementées**

***Introduction****: Les économistes aiment bien la libre concurrence, parce que ça fait baisser les prix et ça fait monter le nombre de biens vendus. Il y a beaucoup de questions autour de s’il faut libéraliser les pharmacies, les taxis, les notaires… Qui ne sont pas exactement en libre concurrence. Deux cas principaux posent souci en ce moment : les plateformes numériques. (Facebook, Amazon… guerre US - UE) Il y a une véritable domination de ce marché, donc les prix sont très élevés au détriment du consommateur. A-t-on raison de laisser le monopole ? Deuxième point, le marché des télécom mobiles fonctionne bien à 3 opérateurs, mais si on en rajoute un quatrième, les prix baissent, mais les marges baissent pour les opérateurs également…*

Une profession réglementée, au sens de la directive européenne, est une « activité ou ensemble d’activités professionnelles dont l’accès, l’exercice ou un des modalités d’exercice est subordonné directement ou indirectement, en vertu en dispositions législatives, réglementaires ou administratives, à la possession de qualifications professionnelles déterminées » Ce qui signifie en clair que c’est une activité dont l’exercice n’est pas libre, qu’il faut une qualification, un certificat pour la pratiquer.

On notera les métiers d’avocat, notaire, architecte, taxi, charcutier, médecin…

Il est ordinairement admis que la libre concurrence, l’économie de marché est la façon optimale de proposer les meilleurs prix à la meilleure qualité etc… Toutefois il est également admis que certaines professions, certaines caractéristiques atypiques d’un produit un d’un service demandent l’existence de réglementations propres. Par exemple le manque d’expertise du consommateur sur son besoin : Médecine, juridique, administratif… On va évidemment demander à un médecin d’être qualifié. Autre exemple : risque d’avoir des prix trop bas (exemple du taxi qui va nous intéresser).

La réglementation limite l’entrée sur le marché, et donc la concurrence. Dans le cas précédent, il y a libre entrée, libre concurrence. Tout le monde peut être compétiteur. Cela soulève des questions de monopoles sur le fait que certaines professions sont accusées de monopoles (et de bénéficier de rentes de monopoles, aussi appelées surplus du consommateur) Les notaires sont par exemple accusés de toucher beaucoup trop d’argent, et certains demandent à ce que ce marché soit dérégulé pour que les prix puissent baisser, que les marges diminuent. Le fait que les pourcentages de bénéfice soient si élevés pour ce genre de profession justifie pour certains économistes une intervention de l’Etat pour les déréglementer et faire tendre ce bénéfice vers 8% (Sur l’histogramme, les greffiers et huissier étaient autour de 40%).

Déréglementer permettrait un éventail de choix plus large à un prix plus bas. Xavier Niel expliquait à ce sujet (CEO Free) qu’il « aime taper dans les monopoles »

David B. : « En fait, sur un marché concurrentiel, à long terme, les profits d’une entreprise sont nuls. Donc lorsqu’ils ne sont pas nuls, il y a la possibilité de venir contester la position de l’entreprise et de vivre très bien… »

Etude de cas : les TAXIS. Ils ne sont pas contents à cause de l’arrivée d’Uber. Eux sont réglementés très forts. Il faut avoir une licence. Une formation, des stages, des examens, encadré par la loi. Mais les prix sont aussi très hauts… D’où leur aversion pour ces Uber qui viennent contester le monopole. (Idem en moins fort pour les Véhicules Tourisme avec Chauffeur) UberPOP est quand même directement un particulier qui prend sa voiture et propose un tarif et un service complètements indépendants de ses cousins les taxis et des VTC. Décision du conseil constitutionnel du 22 Septembre 2015 : interdiction d’UberPOP, il faut maintenant une certaine qualification pour Uber.

***Concepts****: réglementation, profits, objectifs, recettes, rente de monopole, coûts fixe, moyen, marginal, variable…* ***Profits nuls à long terme sur un marché concurrentiel*** *(très important)*

## Faut-il réglementer la profession de taxi ?

Origine de la réglementation : grande dépression et post-krach de 1929 avec chômage. Cela entraîne une augmentation rapide du nombre de taxis (coût d’entrée faible sur le marché. Aujourd’hui licences etc…) Guerre des prix puisqu’un taxi qui roule à vide ou à plein coûte autant, conditions précaires de travail, congestion (trop de taxis vides !) …

Ce qu’on voit, rapidement, c’est que les prix fixés par les conducteurs de taxis sont au prix de l’essence + epsilon. Pour être le plus compétitif et s’extirper du trop-plein du marché. Problème : génère de la congestion, de la pollution (eh oui, beaucoup trop de taxis roulent à vide…), ce qui a entraîné l’apparition de réglementations.

Réglementation de l’entrée (limitation du nombre de taxis, licences)

Réglementation de la qualité (permis spécifique, entretien véhicule, nombre de points…)

Réglementation des prix (Changement des modalités pour les tarifs…)

Mais il y a des effets pervers à la réglementation : Augmentation des temps d’attente, augmentation des profits, augmentation en conséquence du prix de la licence (+55% en 5 ans entre 2008 et 2013 de 150K et 235K), faible innovation, faible différenciation pour se sortir du marché (plus nécessaire), lobbying auprès du régulateur, constitution de cartels (163% d’augmentation à Marseille, donc proposition des services de qualité faible…)

La libéralisation de l’entrée s’est toujours traduite par une augmentation du nombre de taxis. Au minimum d’environ 70%, jusqu’à +200% à Dublin, +100% en Irlande en moyenne, +75% en un an en Suède, +127% à San Diego… Cela a un effet très fort sur le prix et le nombre de licences (pas détaillé en cours)

Etudions maintenant une firme en concurrence. Dans le cas parfait : une firme sur un marché en concurrence n’a aucune influence sur son prix, elle est preneuse de prix. Si elle offre un prix plus haut, elle n’aura aucune demande. Si elle offre un prix plus bas, elle aura toute la demande du marché.

---------- Objectif de la firme en concurrence : comment choisit-elle son niveau de production y ?

Un peu de maths : on a deux trois fonctions… La CPO dPI(y)/dy = py – c(y) Au maximum du profit pour y\*, la recette marginale dR/dy est égale du coût marginal dc(y)/dy. La recette marginale est égale au prix dans le cadre d’un marché concurrentiel (dR/dy = p)

En fait, augmenter la production fait baisser les coûts de production jusqu’à un certain seuil (exemple du camion de pizzas : si on veut produire beaucoup de pizzas, beaucoup plus que d’habitude, peut-être il va falloir prendre un nouvel employé pour la caisse, un autre pour la pâte etc…) La recette marginale est par exemple constante si le coût de production est constant mais c’est plus rare. Habituellement on a des coûts en U.

Coût marginal = variation des coûts variables = salaire, essence pour un taxi, prix pâte pour pizzas… Le marché des télécom aux US fonctionne comme cela : le prix des services mobiles est extrêmement faible aux US. Ils peuvent couvrir une partie des coûts variables, mais ils ne dégagent pas assez de profits pour développer les infrastructures, pour améliorer le service. L’Etat doit alors protéger l’entrée dans le marché des télécoms pour qu’il y ait des investissements dans les réseaux, la qualité. En France, il y a une plainte des opérateurs pour faire accroître les profits, aux US il y aura des plaintes parce que les services offerts ne s’améliorent pas, les profits ne sont pas assez hauts pour le permettre. L’idée est qu’en libre concurrence, le profit est toujours nul. A demande de marché fixe, la hausse des prix entraîne une baisse générale de demande etc… Pour une firme, il faut que l’entreprise soit « à droite » de l’intersection coût marginaux/coûts moyens pour dégager du profit.

Il est possible pour les entreprises de s’accorder entre elles pour fixer des prix avantageux pour toutes les entreprises (pour les unions pétrolières, appelées cartels, les pays se mettent d’accord sur la quantité.) afin que chacune puisse dégager une marge dans un genre de pseudo-monopole.