

Préparation pour la séance n°2

Les barrières stratégiques à l'entrée

Cadrage sur les barrières à l'entrée : définition, typologie...

Ce 2^{ème} Td est consacré aux barrières à l'entrée **stratégiques**. Il s'agit d'une thématique fondamentale en économie industrielle en termes d'importance et d'ancienneté puisque - par l'étude des BE - nous touchons à l'analyse de la **dynamique concurrentielle** d'un secteur. En outre les BE constituent l'un des concepts importants introduit par les fondateurs de l'éco industrielle de l'école de Harvard, en particulier J. Bain. De manière la plus générale possible, les BE renvoient à l'ensemble des obstacles qui empêchent l'entrée d'une nouvelle firme sur un marché donné, ce qui permet aux firmes en place de définir des prix supérieurs au prix d'équilibre de CPP **sans attirer de nouvelles entrées**. J. Bain appréhende les BE comme l'ensemble des avantages des firmes en place par rapport aux firmes qui souhaitaient entrer sur le marché. Toujours selon Bain, ces avantages proviennent à la fois des conditions structurelles du secteur (ex : éco d'échelle) et du comportement des firmes (stratégie de prix-limite). Ce TD est donc consacré aux BE stratégiques, c-a-d aux BE qui sont endogènes aux comportements des firmes au sein d'un marché et qui **visent explicitement** à dissuader l'entrée des concurrents potentiels, voire à exclure les concurrents présents.

Partie 1. Analyse d'une décision de la DG concurrence de la Commission européenne relative à un comportement de prédation

En juillet 2019, la Commission européenne de la concurrence a sanctionné **Qualcomm** pour abus de position dominante. Plus précisément, **Qualcomm** a mis en place une politique d'éviction de ses concurrents.

1. Définissez une politique de prix de prédation/d'éviction et rappelez les raisons pour lesquelles il s'agit d'une politique tarifaire sanctionnée par les autorités de la concurrence.

Définition présentée en cours : « *La prédation est une pratique tarifaire consistant, pour un opérateur dominant, à vendre **en dessous de ses coûts de production dans le but d'éliminer, d'affaiblir ou de discipliner** ses concurrents sous réserve de la possibilité **de récupérer à terme** et sous quelque forme que ce soit les pertes accumulées délibérément* » Autorité de la concurrence, affaire Wanadoo, 2002.

Deux éléments importants ressortent de cette définition et sont à la base des difficultés rencontrées par les autorités de la concurrence lorsqu'elles doivent se prononcer sur une plainte relative à une pratique prédatrice.

- La prédation suppose l'**intention** d'exclure du marché un concurrent **au moins aussi efficace** que le prédateur (stratégie de verrouillage de marché). En effet, il convient de distinguer les pratiques prédatrices des politiques « innocentes » qui participent de la dynamique concurrentielle « normale », « par le mérite » ;
- La prédation repose nécessairement sur un **arbitrage temporel**. L'entreprise en position dominante consent à renoncer à des bénéfices à court terme (voire à subir des pertes) afin de maintenir ou augmenter son pouvoir de marché ce qui lui permet, par la suite, de retirer un bénéfice supérieur aux pertes consenties.

Une entreprise dominante adopte un comportement prédateur **en supportant des pertes ou en renonçant à des bénéfices à court terme, et ce délibérément, de façon à évincer un ou plusieurs concurrents réels ou potentiels en vue de renforcer ou de maintenir son pouvoir de marché**. Le scénario de prédation suppose donc que l'opérateur dominant

supporte un sacrifice à court terme, une telle stratégie tendant à évincer ses concurrents et à permettre une récupération à plus long terme. » La politique de prix de prédation constitue donc un **abus de position dominante** qui est à ce titre sanctionné par le droit de la concurrence national et européen.

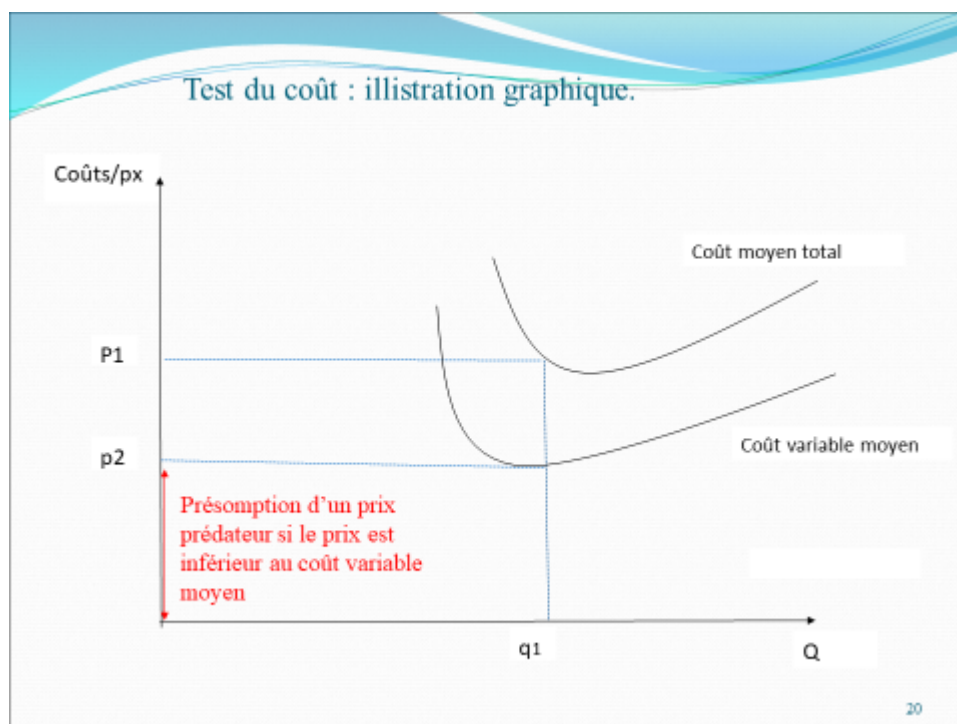
1. Développez de manière synthétique la méthode et les arguments de la Commission européenne pour conclure sur l'existence effective de prix prédateurs de la part de Qualcomm.

Quatre éléments sont me semble-t-il importants :

- *Définition du marché en cause/marché pertinent* : RAS si ce n'est que la part de marché de Qualcomm = 80%
- Caractéristiques structurelles du secteur qui ont permis la mise en œuvre de la politique de prix de prédation : existence de barrières **structurelles à l'entrée**.

Deuxièmement, le marché mondial des chipsets UMTS est caractérisé par l'existence d'un certain nombre d'obstacles à l'entrée et à l'expansion (par exemple des investissements initiaux importants dans la recherche et le développement pour la conception des chipsets UMTS et différents obstacles liés aux droits de propriété intellectuelle de Qualcomm).

- **Test de coûts**. Les différentes zones ont été présentées en CM.



L'analyse des prix facturés par Qualcomm à Huawei et à ZTE et les coûts de Qualcomm pour la fabrication de ces chipsets démontrent que Qualcomm a vendu un certain nombre de ces chipsets à

des prix inférieurs aux coûts marginaux moyens à long terme et, en tout état de cause, à des prix inférieurs à la moyenne des coûts totaux,

- **Cette tarification agressive s'inscrivait bien dans une logique prédatrice (volonté d'empêcher le développement d'un concurrent) :** Qualcomm avait l'intention d'empêcher Icera, une start-up de petite taille et financièrement limitée, d'acquérir la réputation et l'échelle nécessaires pour attaquer la position dominante de Qualcomm sur le marché des chipsets UMTS, étant donné, notamment, le potentiel de croissance prévu du segment de pointe en raison de l'adoption à l'échelle mondiale des dispositifs mobiles intelligents, privant ainsi les fabricants d'équipements d'origine de ce segment de l'accès à une autre source de chipsets pour leurs téléphones mobiles et réduisant le choix des consommateurs.

-