Corrigé et barème – Comment les marchés imparfaitement concurrentiels fonctionnent-ils ?

Pouvoir de marché et ses sources ; monopole faiseur de prix et inefficacité de son équilibre ; oligopole, dilemme du prisonnier et ententes ; politique de la concurrence (spécialité SES de 1re).

Durée : 120 min – Calculatrice interdite – Sur 20 points · Spécialité SES 1re

Exercice 1 – Partie 1 — Mobilisation des connaissances ★★ *(4 pts)*

a) Un équilibre est **efficace** quand il rend maximal le surplus total (consommateurs + producteur). Exemple : demande $P = 48 - Q$, coût marginal 8 €. **Concurrence** : prix = coût marginal, $P = 8$ et $Q = 40$; surplus du consommateur $40 \times 40 \div 2 = \mathbf{800}$. **Monopole** : recette marginale $48 - 2Q = 8$, $Q = 20$, $P = 28$; surplus du consommateur $20 \times 20 \div 2 = 200$, profit $(28 - 8) \times 20 = 400$, surplus total **600**. Le monopole vend moins et plus cher : 400 deviennent sa **rente** (transfert), et $20 \times 20 \div 2 = \mathbf{200}$ sont une **perte sèche**, perdue pour tous, car des acheteurs prêts à payer entre 8 et 28 € renoncent. Contrôle : $800 = 200 + 400 + 200$. L'équilibre du monopole n'est donc pas efficace. (4)

Attention — La rente n'est pas la perte sèche : l'une est un transfert, l'autre n'est gagnée par personne.

Exercice 2 – Partie 2 — Étude d'un document ★★★ *(6 pts)*

a) Phrase : selon l'Arcep, le régulateur des télécoms, en 2013, les prix des services mobiles grand public en France métropolitaine étaient en moyenne inférieurs de **37 %** à leur niveau de janvier 2010 ($100 - 63{,}0$). Comparaison : en 2012, les prix des forfaits baissent plus ($-12{,}6$ %) que ceux des cartes prépayées ($-8{,}0$ %). En 2013, la baisse s'accélère pour les deux et l'ordre s'inverse : $-33{,}1$ % pour les cartes contre $-25{,}5$ % pour les forfaits. Les prix, presque stables en 2011 ($-1{,}2$ %), chutent ensuite. (3)

b) Avant 2012, le marché est un **oligopole** à trois opérateurs, qui avaient même été sanctionnés pour s'être réparti le marché (534 M€ d'amende en 2005) : peu d'offreurs, des prix élevés. Free Mobile entre en janvier 2012 avec une offre très bon marché (19,99 € par mois pour un forfait illimité). Face à ce rival, chaque opérateur en place gagne plus à baisser ses prix qu'à perdre ses clients, quoi que fassent les autres : comme dans le **dilemme du prisonnier**, où le prix bas est la stratégie dominante, la **guerre des prix** l'emporte sur l'entente. Le document le montre : l'indice passe de 97,7 en 2011 à 63,0 en 2013. Le pouvoir de marché des opérateurs recule, les prix se rapprochent des coûts (modèle de Bertrand) et le surplus des consommateurs augmente. Limite : l'indice ne sépare pas l'effet de Free des autres causes de baisse. (3)

Méthode — Un indice base 100 se lit en écart à 100 : 63,0 signifie -37 % depuis la base, pas -63 %.

Exercice 3 – Partie 3 — Raisonnement sur un dossier ★★★ *(10 pts)*

a) **Introduction.** La politique de la concurrence regroupe les actions publiques qui préservent la concurrence ; le surplus du consommateur est l'écart entre le prix maximal qu'il acceptait et le prix payé. Plus le prix est proche du prix de concurrence et la quantité grande, plus il est élevé.

1. Elle sanctionne les ententes. Une entente reproduit un monopole : prix plus élevé, quantité plus faible, rente et perte sèche. Les fabricants de lessives (367,9 M€ en 2011) ou de produits d'hygiène (951,1 M€ en 2014) ont été sanctionnés (doc. 1). Des amendes allant jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires mondial et la clémence rendent les ententes risquées et fragiles : les prix reviennent vers la concurrence.

2. Elle sanctionne les abus de position dominante. Être dominant est permis, évincer ses rivaux ne l'est pas : Microsoft (497 M€, 2004), Google Android (4 343 M€ en 2018, 4 125 M€ après recours). Le DMA ajoute des obligations a priori, déjà sanctionnées (Apple, 500 M€, 2025). Le choix et l'innovation sont préservés.

3. Elle contrôle les concentrations. Un rachat réduit le nombre d'offreurs : le rachat de SFR ramènerait la téléphonie mobile à trois opérateurs (doc. 2). L'Autorité peut l'autoriser, imposer des conditions ou l'interdire, pour éviter une hausse des prix ; l'entrée d'un quatrième opérateur en 2012 avait au contraire fait chuter les prix.

Conclusion. En luttant contre ententes et abus et en contrôlant les fusions, la politique de la concurrence rapproche les prix de la concurrence et augmente le surplus du consommateur. (10)

Méthode — Chaque paragraphe : une idée, le mécanisme (prix, quantité, surplus) et une donnée du dossier citée avec sa date.

Ce document est la propriété intellectuelle de Ben, professeur particulier (benprofparticulier.fr), protégée par le Code de la propriété intellectuelle (art. L. 111-1 et L. 122-4). Il est mis à disposition pour un usage personnel de révision. Toute reproduction, diffusion, mise en ligne ou revente, totale ou partielle, sans autorisation écrite est interdite et constitue une contrefaçon (art. L. 335-2).