

# Dispersion des marges des entreprises à l'international

[Stéphane Auray](#)

et [Aurélien Eyquem](#)

La forte mondialisation des économies a accru l'intérêt que l'on se doit de porter à l'importance des marges bénéficiaires des entreprises tournées vers l'international. Il sera entendu par marge bénéficiaire le différentiel entre le coût marginal de production et le prix de vente. Les évidences empiriques s'accroissent pour montrer que ces marges ont beaucoup augmenté ces dernières années (Autor, Dorn, Katz, Patterson, et Reenen, 2017 ; Loecker, Eeckhout, et Unger, 2020) et que les grandes entreprises représentent une part croissante des fluctuations agrégées (Gabaix, 2011). Par ailleurs, la dispersion des marges bénéficiaires est considérée dans la littérature comme une source potentielle de mauvaise allocation des ressources – capital et travail –, que ce soit au sein d'économies considérées fermées aux échanges internationaux (voir Restuccia et Rogerson, 2008) ou encore, par exemple, Baqaee et Farhi, 2020) mais également au sein des économies considérées ouvertes aux échanges commerciaux (Holmes, Hsu et Lee, 2014 ou Edmond, Midrigan et Xu, 2015). Enfin, il a été montré récemment par Gaubert et Itskhoki (2020) que ces marges sont

un déterminant essentiel de l'origine granulaire – liée à l'activité des grandes firmes exportatrices – des avantages comparatifs, autrement dit un déterminant de la compétitivité dans les échanges.

Dans un article récent (Auray et Eyquem, 2021) nous introduisons une dispersion des marges bénéficiaires en supposant une tarification stratégique *via* une concurrence à la Bertrand dans un modèle à deux pays avec effets de variété endogène et commerce international à la Ghironi et Melitz (2005). Notre but est de comprendre l'interaction entre ces marges, la productivité des entreprises et les phénomènes d'entrée et de sortie sur les marchés domestiques comme étrangers. S'il existe des distorsions dans l'allocation des ressources, comme c'est généralement le cas dans ces modèles, notre objectif corollaire est d'étudier la mise en œuvre de politiques fiscales optimales.

Dans les modèles à firmes hétérogènes tels que celui de Ghironi et Melitz (2005), les firmes sont supposées hétérogènes en termes de productivité individuelle. Les firmes les plus productives sont plus susceptibles d'entrer sur les marchés parce qu'elles sont plus à même de payer les coûts fixes d'entrée, que ce soit sur les marchés locaux ou à l'exportation. Par ailleurs ces firmes étant plus efficaces, elles produisent à des coûts plus faibles, ce qui leur permet de s'arroger de

plus grandes parts de marché. Ces effets qui semblent relativement intuitifs ont déjà été largement validés empiriquement. De manière générale, l'introduction de comportements de tarification stratégique permet aux entreprises ayant les plus grandes parts de marché de bénéficier d'un plus grand pouvoir de fixation des prix qui les conduit à extraire des marges plus importantes – étant entendu que les prix de vente qui en résultent peuvent quant à eux se révéler inférieurs à ceux de leurs concurrents. Une littérature croissante sur le commerce international souligne l'importance de ces comportements stratégiques et de la dispersion des marges qui en résulte dans la détermination des schémas d'ouverture au commerce ou de leur composition sectorielle (voir par exemple Bernard, Eaton, Jensen et Kortum, 2003) ; Melitz et Ottaviano, 2008 ; Atkeson et Burstein, 2008) mais dans l'ampleur des gains de bien-être liés au commerce (Edmond, Midrigan et Xu, 2015). En effet, l'ouverture au commerce, au-delà de ses effets habituels, pourrait réduire les effets néfastes de la dispersion des marges *via* l'augmentation de la concurrence qui en résulte et donc accroître ses effets positifs.

Tout d'abord et tel qu'anticipé, lorsque la politique fiscale est passive, la concurrence à la Bertrand génère une répartition des marges telle que les entreprises de plus grande taille – donc les productives – proposent des

tarifications plus faibles, attirent des parts de marché plus importantes et obtiennent des marges bénéficiaires plus importantes. De plus, Le mécanisme de sélection des entreprises exportatrices décrit par Melitz (2003) implique que ces dernières sont plus productives et facturent donc des marges bénéficiaires plus élevées. Ces résultats sont intuitifs et correspondent à la distribution observée des marges (voir Holmes, Hsu, et Lee, 2014).

Deuxièmement, nous caractérisons l'allocation optimale des ressources et montrons comment elle peut être mise en œuvre. Le meilleur équilibre possible corrige intégralement les distorsions de prix, implique une dispersion nulle des marges et un niveau quasi-nul de ces marges. Il est mis en œuvre, comme souvent dans cette littérature, par de généreuses subventions qui annulent les marges tout en préservant l'incitation des entreprises à entrer sur les marchés nationaux et d'exportation, c'est-à-dire en leur permettant de couvrir les coûts fixes d'entrée. Cet équilibre de premier rang peut être mis en place en utilisant une combinaison de subventions des ventes spécifiques à chaque entreprise, un régime d'imposition des bénéfices différencié entre entreprises non-exportatrices et exportatrices et une fiscalité spécifique sur travail.

Dans un modèle similaire où les marges sont supposées identiques à toutes les entreprises, le meilleur équilibre est identique mais, en revanche, beaucoup plus facile à mettre en œuvre grâce à un seul instrument de politique économique : une subvention uniforme et variable

dans le temps pour  
toutes les entreprises.

Dans les deux cas, les gains associés à de telles politiques sont très importants par rapport au laisser-faire, représentant un accroissement potentiel de la consommation des ménages de l'ordre de 15%. Cependant, compte tenu de la complexité de la mise en œuvre d'un régime avec des marges hétérogènes et au regard de son coût pour les finances publiques, supérieur à 20% du PIB – la mise en œuvre nécessite d'importants montants de subventions, que les marges soient hétérogènes ou homogènes – nous considérons les politiques alternatives de second rang, où le nombre d'instruments de politique économique est limité et où l'on impose que le budget du gouvernement soit équilibré. Nous constatons que ces restrictions réduisent considérablement la capacité des décideurs à réduire les pertes de bien-être associées à l'équilibre de laisser-faire, et que seulement un tiers des gains potentiels de bien-être peuvent être mis en œuvre dans ce cas.

Troisièmement, alors que les allocations de premier rang sont indépendantes du degré du comportement de tarification, nous constatons que les pertes de bien-être observées dans l'équilibre de laisser-faire sont inférieures lorsque les marges sont hétérogènes et supérieures en moyennes aux marges observées en l'absence de tarification stratégique. Même si cela peut

sembler surprenant, le résultat peut être rationalisé en considérant les effets de la dispersion des marges à la fois sur la marge intensive – quantité produite par entreprise – et sur la marge extensive – le nombre d'entreprises sur les marchés. En effet, la concurrence à la Bertrand implique que la dispersion et le niveau moyen des marges sont positivement liés. La dispersion des marges augmente ainsi le niveau des marges avec deux effets. D'une part, toutes choses égales par ailleurs, des marges plus élevées réduisent la quantité produite par chaque entreprise – la marge intensive – et induisent une mauvaise allocation des ressources qui génère des pertes de bien-être. D'autre part, des marges bénéficiaires plus élevées impliquent des bénéfices attendus plus élevés pour les entrants potentiels, ce qui stimule l'entrée et augmente ainsi le nombre d'entreprises existantes – la marge extensive. Selon notre modèle, les gains de bien-être associés au second effet dominant les pertes de bien-être associées au premier effet. Le résultat implique donc que la dispersion des marges bénéficiaires peut générer des gains de bien-être, du moins lorsque aucune autre politique fiscale ou industrielle n'est menée.

Quatrièmement, alors que les résultats précédents sont principalement concentrés sur les implications de notre modèle et des politiques optimales associées en moyenne au cours du temps,

nous étudions également les leurs propriétés dynamiques. Dans le cadre de politiques fiscales passives (laisser-faire), lorsque l'économie subit des chocs de productivité agrégés – technologiques par exemple – le modèle se comporte globalement comme le modèle à la Ghironi et Melitz (2005). Une prédiction originale de notre modèle est que les marges bénéficiaires sont globalement contracycliques tandis que les marges bénéficiaires à l'exportation sont procycliques. La politique optimale implique des ajustements des taux d'imposition afin de renverser cette tendance, d'aligner toutes les marges au long du cycle économique et de rendre toutes les marges procycliques. Ces résultats sont conformes aux conclusions des études qui concentrent le comportement cyclique optimal des marges avec firmes hétérogènes dans des modèles d'économies fermées (Bilbiie, Ghironi et Melitz, 2019) et ouvertes (Cacciatore et Ghironi, 2020). Pour autant, conditionnellement à des chocs de productivité agrégés, la dispersion des marges bénéficiaires a peu d'effets quantitativement en comparaison d'un modèle similaire avec marges homogènes.

Enfin, dans l'esprit de Edmond, Midrigan et Xu (2015), nous menons une expérience de libéralisation commerciale par laquelle les coûts du commerce diminuent progressivement et définitivement à presque zéro. Nous constatons que les gains de bien-être à long terme sont

beaucoup plus importants lorsque la politique conduite est optimale. D'autre part, l'équilibre de laisser-faire indique que les gains de bien-être à court terme sont affectés par la dispersion des marges. En effet, la dispersion des marges affecte la dynamique de création des entreprises résultant d'une libéralisation des échanges de manière critique. Comme dans Edmond, Midrigan et Xu (2015), la dispersion des marges réduit les gains de bien-être à long terme du commerce, mais pour une raison différente : elle affecte le dynamisme dans la création d'entreprises et réduit le nombre d'entreprises à long terme. Cependant, puisque dans ce cas, moins de ressources sont investies à court terme pour créer de nouvelles entreprises, la consommation augmente davantage à la marge intensive à court et moyen termes – moins de 10 ans. Alors que les gains de bien-être à long terme de l'intégration commerciale varient de 12% à 14,5% selon les étalonnages, les gains de bien-être à court terme avec marges hétérogènes peuvent être jusqu'à 3% plus importants qu'avec marges homogènes.

Les conclusions de cette étude conduisent à une approche plus nuancée des marges bénéficiaires des entreprises que celle habituellement avancée par la littérature. En effet, si ces marges et leur dispersion ont bien des effets négatifs sur l'économie, elles ont également un rôle important à jouer dans les phénomènes d'entrée de firmes



et de participation aux marchés internationaux. Nos travaux viennent en complément d'une approche strictement microéconomique des questions de politique industrielle, qui conclurait de manière univoque quant à la nocivité des pouvoirs de marchés à l'origine de ces marges. À ce titre, à la manière de Schumpeter, ils convoquent une vision plus équilibrée du rôle des marges des entreprises dans les économies modernes qui ferait état d'une tension entre distorsions de concurrence et incitations à la création d'entreprises.

## **Références bibliographiques**

Auray

Stéphane et Aurélien Eyquem, 2021, « The dispersion of Mark-ups in an Open Economy ».

Autor

David, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson et John Van Reenen, 2017, « Concentrating on the Fall of the Labor Share », *American Economic Review*, 107 (5):180-185.

Baqae

David Rezza et Emmanuel Farhi, 2020, « Productivity and Misallocation in General Equilibrium », *The Quarterly Journal of Economics*, 135 (1):105-163.

Berman N.,

P. Martin et T. Mayer, 2012, « How do Different Exporters React to Exchange Rate Changes? », *Quarterly Journal of*

*Economics*, 127 (1):437-492.

Bernard

Andrew B., Jonathan Eaton, J. Bradford Jensen et Samuel Kortum, 2003, « Plants and Productivity in International Trade », *American Economic Review*, 93 (4):1268-1290.

Bilbiie

Florin O., Fabio Ghironi et Marc J. Melitz, 2008, « Monetary Policy and Business Cycles with Endogenous Entry and Product Variety », In *NBER Macroeconomics Annual 2007*, Volume 22, NBER Chapters. National Bureau of Economic Research, Inc, 299-353.

Bilbiie

Florin O., Fabio Ghironi et Marc J. Melitz, 2019, « Monopoly Power and Endogenous Product Variety: Distortions and Remedies », *American Economic Journal: Macroeconomics*, 11 (4):140-174.

Cacchiatore

Matteo, Giuseppe Fiori et Fabio Ghironi, 2016, « Market Deregulation and Optimal Monetary Policy in a Monetary Union », *Journal of International Economics*, 99 (C):120-137.

Cacchiatore

Matteo et Fabio Ghironi, 2020, « Trade, Unemployment, and Monetary Policy », *NBER Working Paper*, 27474.

Edmond

Chris, Virgiliu Midrigan et Daniel Yi Xu, 2015, « Competition, Markups, and the Gains from International Trade », *American Economic Review*, 105(10):3183-3221.

Etro

Federico et Andrea Colciago, 2010, « Endogenous Market Structure and the Business Cycle », *Economic Journal*, 120(549):1201-1233.

Gabaix

Xavier, 2011, « The Granular Origins of Aggregate Fluctuations », *Econometrica*, 79(3):733-772.

Gaubert

Cecile et Oleg Itskhoki, 2020, « Granular Comparative Advantage », *Journal of Political Economy* (à paraître).

Ghironi F. et

M. J. Melitz, 2005, « International Trade and Macroeconomic Dynamics with Heterogeneous Firms », *Quarterly Journal of Economics*, 120(3):865-915.

Holmes

Thomas J., Wen-Tai Hsu et Sanghoon Lee, 2014, « Allocative Efficiency, Mark-ups, and the Welfare Gains from Trade », *Journal of International Economics*, 94(2):195-206.

Loecker Jan

De, Jan Eeckhout et Gabriel Unger, 2020, « The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications [“Econometric Tools for Analyzing Market Outcomes”] », *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2):561-644.

Melitz Marc

J., 2003, « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, 71(6):1695-1725.

Melitz Marc

J. et Gianmarco I. P. Ottaviano, 2008, « Market Size, Trade, and Productivity », *Review of Economic Studies*, 75(1):295-316.

Restuccia

Diego et Richard Rogerson, 2008, « Policy Distortions and Aggregate Productivity with Heterogeneous Establishments », *Review of Economic Dynamics*, 11(4):707-720.