

Bénéfices privés et concurrence sur le marché des produits

Jacques Thépot

Cet article traite de l'influence des bénéfices privés sur la valeur des entreprises en situation d'oligopole. Les bénéfices privés sont supposés générer des coûts qui sont transmis à travers la structure organisationnelle. Ils créent ainsi des distorsions de prix sur le marché de produits en aval. Nous montrons que cela peut affecter positivement le résultat (c'est-à-dire la valeur de marché) des entreprises puisque l'intensité de la concurrence est réduite par l'augmentation des coûts unitaires. En situation d'oligopole, l'extraction des bénéfices privés peut améliorer les profits tout en induisant une perte de bien-être : cela suggère que la gouvernance d'entreprise ne peut pas être dissociée de la politique de la concurrence, dans les secteurs où l'opportunisme managérial se traduit par des coûts d'exploitation.

Mots clés : bénéfices privés, oligopole, coût d'agence.

Classification JEL : G38, D43.

Un réexamen du modèle de Balassa-Samuelson en présence de taux de marge endogènes

Romain Restout

Cet article s'intéresse au rôle des variations des taux de marge lors de la transmission des chocs de productivité sectorielles et de dépenses publiques au prix relatif des biens non échangeables. Le modèle de Balassa-Samuelson dans lequel le marché des biens est parfaitement concurrentiel suggère que, premièrement, le prix relatif augmente de 1% suite à une augmentation du rapport des productivités sectorielles de 1%, et que, deuxièmement, les chocs de dépenses publiques n'ont aucun impact sur le prix relatif à long terme. Appliquant les méthodes de cointégration en panel à un groupe de quinze pays de l'OCDE, nos résultats empiriques rejettent ces deux prédictions. Au contraire, nous montrons qu'une hausse de la productivité relative entre les deux secteurs de 1% augmente le prix relatif des biens non échangeables de seulement 0.70% et qu'une augmentation de la part des dépenses publiques dans le PIB de 1% entraîne une hausse du prix relatif d'environ 1%. Cet article montre ensuite que ces faits empiriques peuvent être répliqués par un modèle d'économie ouverte à deux secteurs dans lequel les changements de la composition de la demande en biens non échangeables génèrent des variations endogènes des taux de marge.

Mots clés : effet Balassa-Samuelson, taux de marge, productivités sectorielles, dépenses publiques.

Classification JEL : E20, E62, F31, F41.

*Pourquoi les épargnants français achetaient des titres étrangers avant 1914 ?
Une décomposition des bénéfices de la diversification*

David Le Bris

Cet article étudie si les épargnants français d'avant 1914 achetaient des titres étrangers pour leur plus forte rentabilité ou à cause de leur faible corrélation. En utilisant les outils de la Théorie Moderne du Portefeuille, le bénéfice d'une diversification internationale est scindé entre ces deux composantes grâce à une hypothèse contrefactuelle de parfaite corrélation. Cette approche permet une mesure originale du rôle respectif de la plus forte rentabilité étrangère et de la faible corrélation dans le bénéfice de diversification. Il apparaît que les investisseurs français étaient principalement motivés par la faible corrélation avec les actifs domestiques que par les rentabilités étrangères plus élevées.

Mots clés : diversification de portefeuille, biais domestique, XIX^e siècle.

Classification JEL : G11, G15, N23.

Évaluations affiliées, dotations initiales et la surenchère dans les prises de contrôle

Didier Hounwanou

Nous considérons une prise de contrôle dans laquelle les motivations des repreneurs potentiels sont multiples et étudions l'impact du degré d'affiliation de leurs évaluations sur la stratégie optimale. Nous montrons que cet impact dépend du rapport des dotations initiales. Nous trouvons que lorsque les dotations initiales sont symétriques, la stratégie optimale des enchérisseurs est indépendante du degré d'affiliation de leurs évaluations. En revanche, lorsque les dotations initiales sont asymétriques, cet impact dépend du niveau du signal privé de l'enchérisseur. Si les acquéreurs potentiels surenchérisent en présence de dotations initiales, l'étendue de la surenchère décroît avec l'augmentation du degré d'affiliation lorsque le signal privé est inférieur un certain seuil. L'agressivité des enchérisseurs profite à la firme cible dont le revenu espéré augmente avec le degré d'affiliation des évaluations.

Mots clés : évaluations affiliées, dotations initiales, surenchère, prises de contrôle.

Classification JEL : D44, D82.