

Why entry of retailers may drive up prices in a vertical industry: an application to the European natural gas market.

Bertrand CHARMAISON

June 18, 2010

Abstract

Au travers d'une approche d'économie industrielle, nous proposons une représentation d'une industrie verticale caractérisée par l'existence de contrats de long-terme de type « take-or-pay » entre amont et aval et une libéralisation du marché aval entraînant l'entrée de nouveaux détaillants se fournissant sur un marché de gros. Nous montrons que lorsque l'amont de l'industrie est très concentré (illustré par une structure monopolistique ou une firme dominante confronté à une frange concurrentielle), alors l'entrée de détaillants supplémentaires en aval peut paradoxalement induire une hausse du prix payé par les consommateurs finaux. L'entrée réduit certes les marges en aval de l'industrie, mais elle induit aussi une renégociation des contrats long-terme et une réduction des quantités contractualisées qui se traduit par une hausse du prix du marché intermédiaire. Notre modèle met ainsi en évidence l'existence d'un « trade-off » entre la limitation du pouvoir de marché d'un « incumbent » aval au travers d'un accroissement de la concurrence entre détaillants et la limitation du pouvoir de marché d'un producteur amont au travers de contrats de long-terme.