

du produit, assurer aux détaillants une certaine stabilité des bénéfices à long terme, ou encore empêcher l'arrivée de nouveaux concurrents éventuels¹³.

Dans la présente section, nous présentons un bref survol de la documentation portant sur certaines restrictions verticales. Par la suite, nous nous pencherons sur l'incidence des restrictions verticales sur la concurrence *intramarque* ainsi que sur la concurrence *intermarques*.

3.1 Les restrictions verticales et la concurrence intramarque¹⁴

Prenons l'exemple d'un fabricant qui est en relation avec de nombreux détaillants. En pareil cas, on peut soutenir qu'un régime de concurrence pure entre les vendeurs se traduit par une maximisation des bénéfices du fabricant. Ce dernier peut fixer un prix de gros supérieur au coût marginal de production. En raison de la concurrence que se livrent les détaillants, le prix du marché payé par le consommateur est égal au coût marginal du détaillant (qui correspond au prix de gros). Ce mécanisme permet au fabricant de s'approprier en totalité les bénéfices tirés de la vente du produit; ainsi, l'efficacité économique est assurée. Il importe toutefois que l'intrant acheté du fabricant ne puisse être remplacé.

En revanche, lorsque la substitution de l'intrant est possible, un prix de gros supérieur au coût marginal de production peut non seulement diminuer la marge bénéficiaire du vendeur, mais également inciter ce dernier à chercher des solutions de rechange. Les possibilités de remplacement du produit augmentent la concurrence intramarque sur le marché à la consommation, ce qui peut se traduire par une réduction des bénéfices en amont.

Nous allons maintenant examiner le rôle des restrictions verticales dans certaines situations types.

Scénario : obtention du surplus

Prenons l'exemple d'un détaillant qui n'obtient pas la totalité du surplus du consommateur ou ne remet pas au fabricant une part acceptable des bénéfices. Le fabricant

¹³ Michael L. Katz, « Vertical Contractual Relations », in *Handbook of Industrial Organization*, Volume 1, sous la direction de R. Schmalensee et R.D. Willig, North-Holland, 1989, chapitre 11, p. 712-3.

¹⁴ Voir la note 8.