



Economie et droit fiscal

Economie de la réglementation des prix de transfert

Master 2 économie et droit - 2015/2016

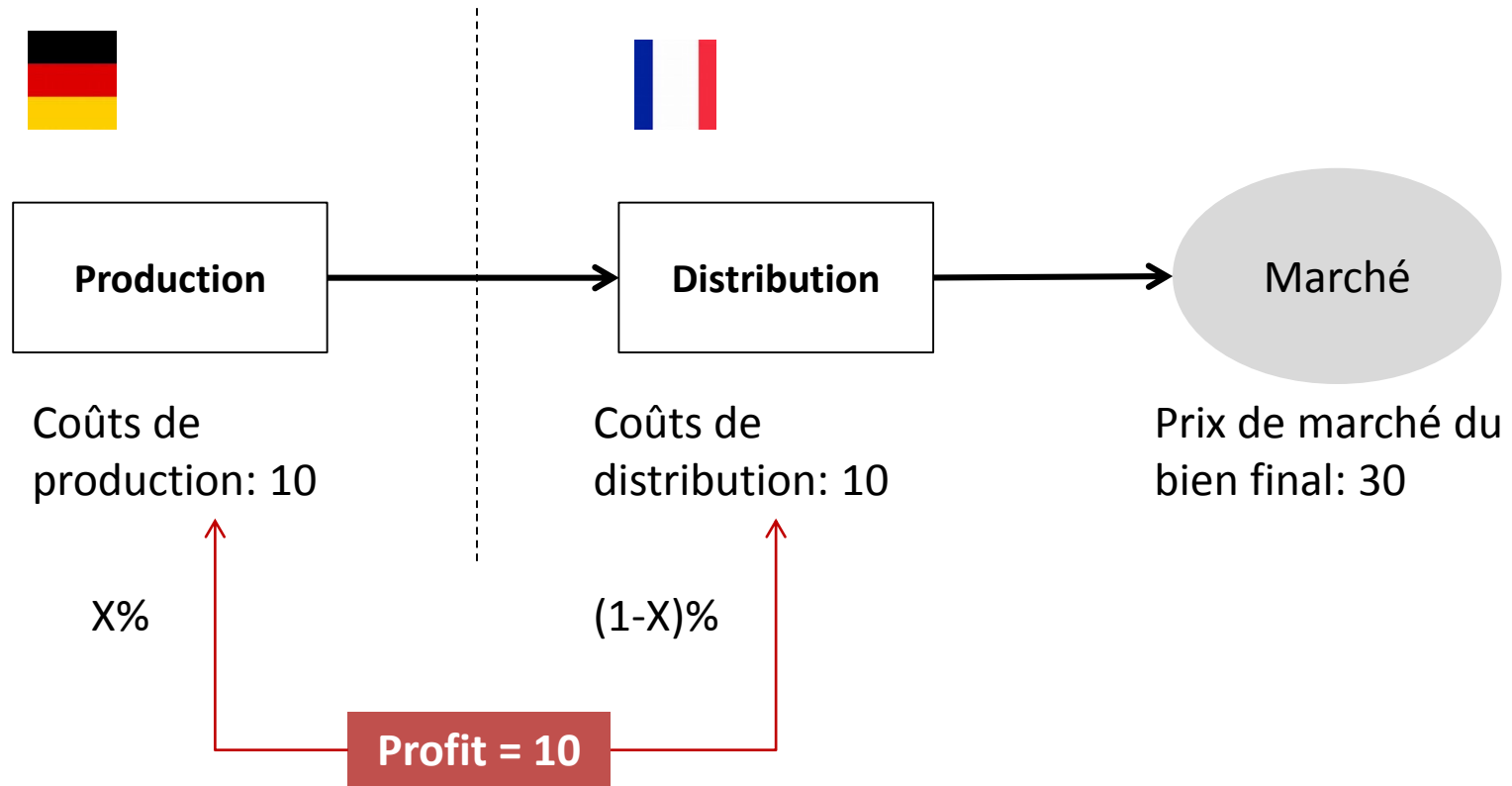
Julien Pellefigue

Plan de la séance

- Analyse économique de la problématique des prix de transfert
 - Rappel de la problématique
 - Enjeux théoriques de la réglementation actuelle
- Existence d'un surplus d'intégration
 - Théorie moderne de la firme et création du surplus
 - Enjeux de partage du surplus
- Limites à l'utilisation de benchmark pour établir le profit « normal »
 - Théories du profit
 - Autres disciplines où il est nécessaire d'établir un profit

Analyse économique de la problématique des prix de transfert

La réglementation des prix de transfert vise à établir la « meilleure » distribution possible de la base taxable entre pays source



Le partage du profit entre les deux pays qui ont contribué à le créer doit vérifier des objectifs:

- D'équité: chaque Etat doit pouvoir taxer sa « juste part » du profit total, sans que la multinationale ne soit victime de double taxation
- D'efficacité: la réglementation doit créer le moins possible de distorsions dans les décisions des entreprises

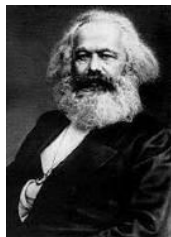
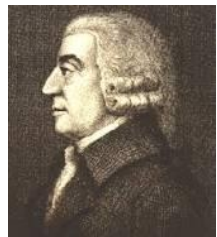
La réglementation des prix de transfert n'a pas pour objectif de calculer des "juste prix"

- In the current OECD regulations, The geographical distribution of MNE's profit is obtained by imposing regulatory constraints on the transfer prices. It is however only a mean to satisfy the end of splitting correctly the tax base between source countries.
- In the original US regulations, the transfer prices were supposed to be set as « fair and reasonable prices » (*justum pretium*). As the courts were facing issues in applying such a vague concept, this notion has been replaced by the « arm's length » notion and the systematic comparison with market price.
- The focus of transfer pricing has then switched from distributing profit to calculating « arm's length prices », that is to simulating the functioning of a real market when none exist.
- In practice, most of the Transfer Pricing controversies relate to price fixing, in other words tax administrations are checking if transfer prices are actually close to prices that unrelated parties would agree to.
- However, it is important to underline that finding "fair prices" of intracompany transactions does not necessarily solve the transfer pricing problem, which is one of distribution

Parenthèse: les problématiques d'allocation sont parmi les plus anciennes et les plus importantes de la science économique

Traditional distribution problem

- One of the main objectives of classical economists was to explain how the product of a Nation (“national dividend”) was allocated between the owners of factors of production (labour, capital, rent)
- The distribution question has been at the center of the political economy debate from the Marxist critics until the 1950’s, where dominant theory switched its focus from equity issues to efficiency issues
- Piketty’s most recent success might put distribution questions back on top of the academic agenda



TP regulation problem

Same basic question: how to allocate a given product between all the parties that have contributed to its creation.

Two main differences compared with the traditional distribution problem:

- The product is not split between factors of production but between subsidiaries (agregated factors of production)
- The issue is not positive (i.e. how to explain the current distribution) but normative (what is the best distribution)

Du point de vue de l'équité, le principe de pleine concurrence pose deux questions économiques

Main transfer pricing methods

- The general objective of the OECD regulation is to calculate the arm's length price, that is the *counterfactual* price that would have prevailed for the transaction if the buyer and the seller had been independent.
- This "counterfactual price" is assessed mostly by benchmark, either direct or indirect:
 - CUP: the « arm's length price » is directly assessed by reference of the market price of a « comparable » good or service
 - TNMM : the « arm's length price » is indirectly assessed by adding up the relevant cost base to an « arm's length » profit margin obtained by reference of the profit margin of « comparable » companies

Two key questions

1

Is it equitable to giving subsidiaries the level of profit they would obtain if they were independent from each other?

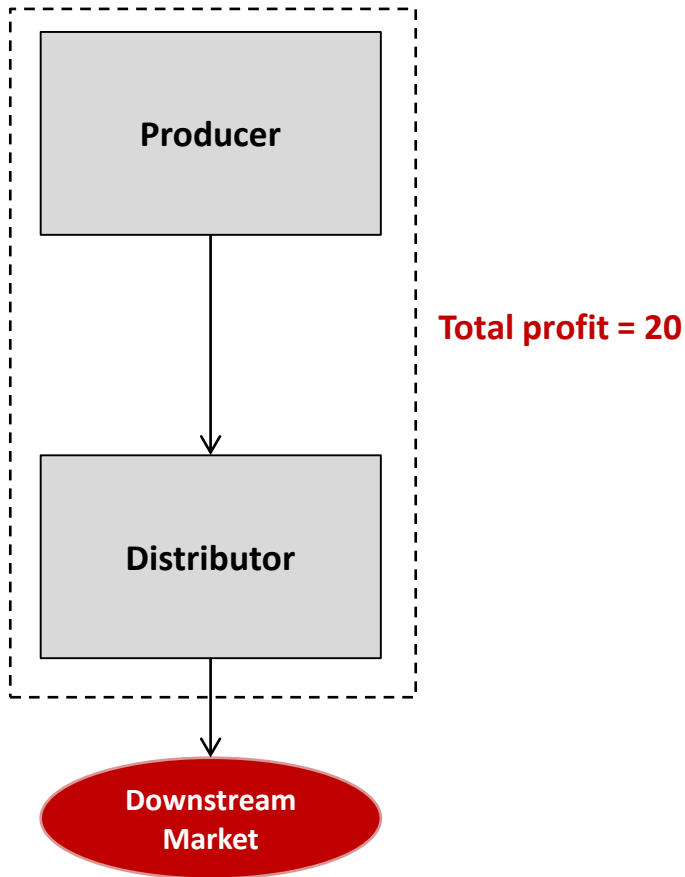
2

Are benchmark methods a reliable way to assess the counterfactual profit that a subsidiary would have obtained?

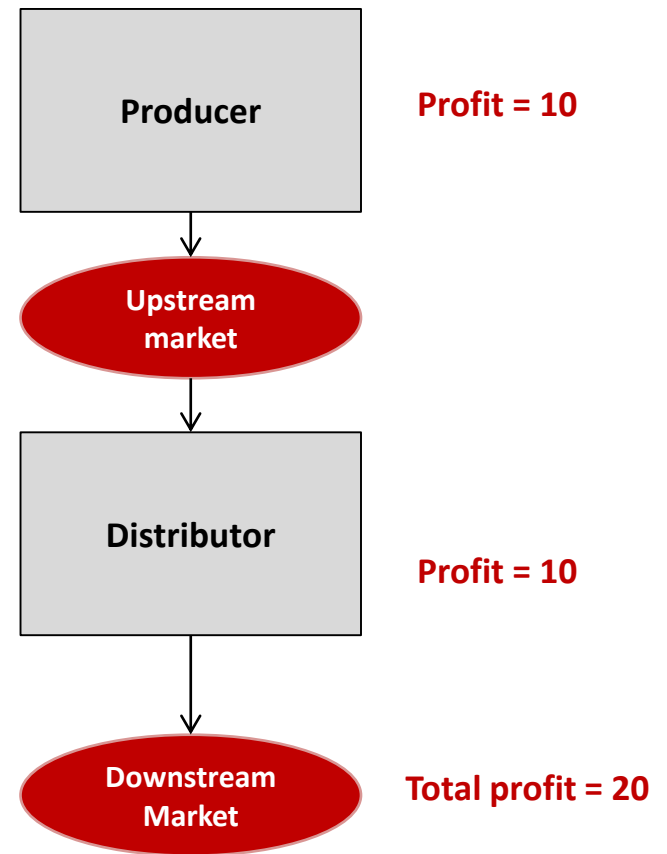
Multinationales et surplus de coalition

Si les entreprises pouvaient obtenir autant de profit en passant par le marché, pourquoi créer des multinationales?

Transaction internalized within the firm



Transaction through the market



Dans ce genre de situations, on n'observerait pas la création d'une multinationale

Internaliser une transaction permet de générer un surprofit d'intégration (1/2)

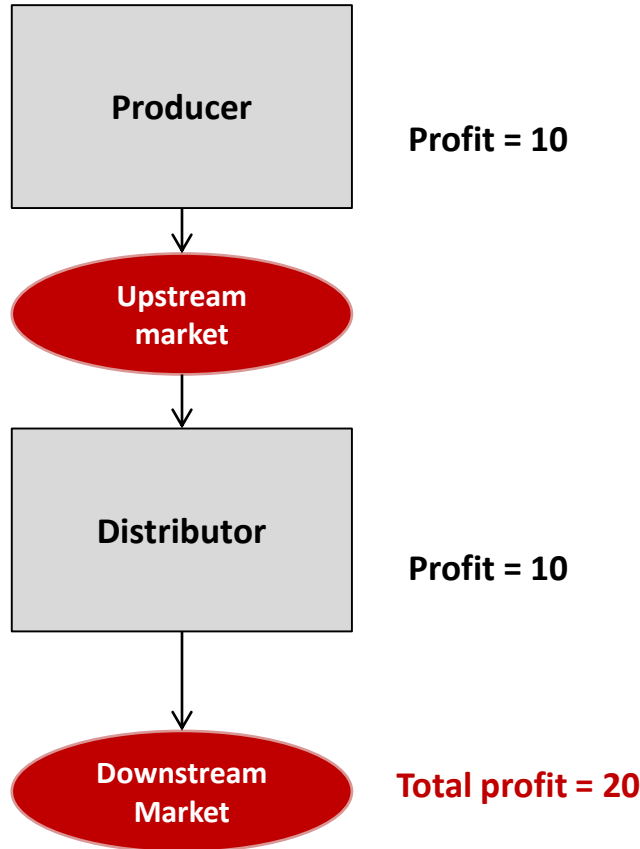
Source de surplus	Description
Réduction des coûts de transaction	<ul style="list-style-type: none">• Il y a des coûts liés à la conclusion d'une transaction qui peuvent être différents sur un marché et à l'intérieur d'une entreprise• Coûts de recherche d'information, de négociation, de monitoring et d'application de l'accord• Coase, Williamson
Incitation à l'investissement en capital physique (Hold-up)	<ul style="list-style-type: none">• When a transaction specific asset (site specific, asset specific) needs to be built by one party, the risks of uncertainty related <i>ex post</i> opportunism by the other party can hinder the investment. Internalizing the transaction is a classic workaround.• Ex: bauxite mines and aluminum producers or Automotive OEM• Williamson, Klein, Crawford et Alchian
Incitation à l'investissement en capital humain (Property rights)	<ul style="list-style-type: none">• Certains investissements en capital humain sont non contractibles <i>ex ante</i> (on ne peut pas mesurer l'effort). Sous certaines hypothèses sur la forme de la fonction de profit (supermodularité), si deux parties sont séparées, elles vont chacune sous investir.• Grossman & Hart, Hart & Moore,

Internaliser une transaction permet de générer un surprofit d'intégration (2/2)

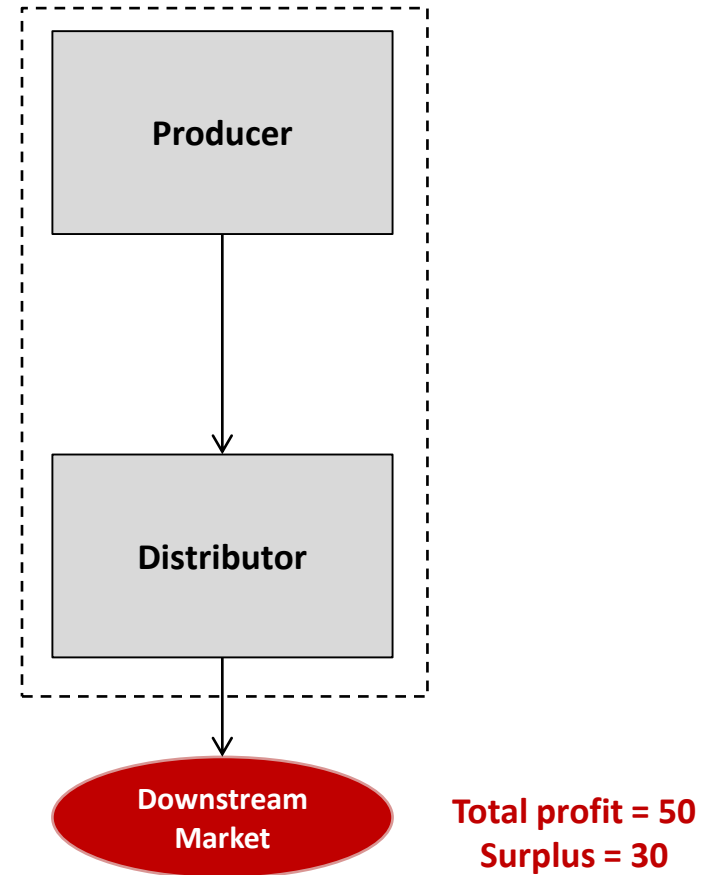
Source de surplus	Description
Incitation à l'effort (théorie de l'agence)	<ul style="list-style-type: none">• The asymmetry of information (the agent knows more on the local market and on its own performance) can create adverse selection and moral hazard issues (e.g. shirking / freeriding), which can lead to a reduction of firm specific assets unless monitoring costs are incurred by the principal.• Ex: distribution subsidiaries for luxury retail / capacité à utiliser une force de vente externe quand des activités non mesurables doivent être réalisées• Alchian, Demsetz, Holmstrom et Milgrom
Défaillance de marché lié au transfert d'information	<ul style="list-style-type: none">• Certain assets are very difficult / costly to transfer to a third party through a market transaction (e.g. know-how, human capital of a consulting firm, non patented intangible).• Other assets are difficult to protect against copy (e.g. technology), licensing them to a third party might reduce firm's competitive advantage
Comportement stratégique vis à vis de certaines réglementations	<ul style="list-style-type: none">• Creating a subsidiary can be a way to evade certain regulatory constraints:<ul style="list-style-type: none">• Reducing <i>ad valorem</i> tariffs by reducing transfer prices• Performing price discrimination without the risk of grey market (e.g. price discrimination for cars or OTC pharmaceuticals in Europe)

A subsidiary is set up when it creates a profit surplus to operate a transaction within the firm vs. through a market

Transaction through the market



Transaction internalized within the firm



A rational firm will choose the way of organizing the transaction that yield the highest profit (« make or buy » decision). The boundaries of the firm are set by internalizing all the transactions that generate a surplus

The Transfer Pricing question becomes: what party will benefit from the surplus of integration?

- Soit une MNE constituée de deux filiales notées 1 et 2, générant un surplus S par rapport au fonctionnement indépendant de ses deux filiales
- Une méthode d'allocation du profit doit allouer à chaque filiale son profit de réservation (ce qu'elle pourrait obtenir seule) et une partie du surplus

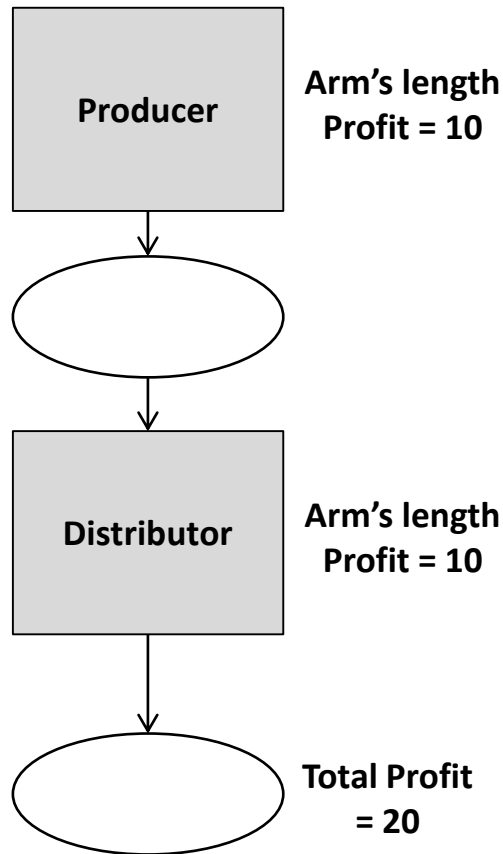
$$\begin{aligned}\pi(\{1\}) &= \pi_1 \\ \pi(\{2\}) &= \pi_2 \\ \pi(\{1,2\}) &= \pi_1 + \pi_2 + S\end{aligned}$$



$$\begin{aligned}\alpha(\{1\}) &= \pi_1 + \alpha_1 S \\ \alpha(\{2\}) &= \pi_2 + (1 - \alpha_1) S\end{aligned}$$

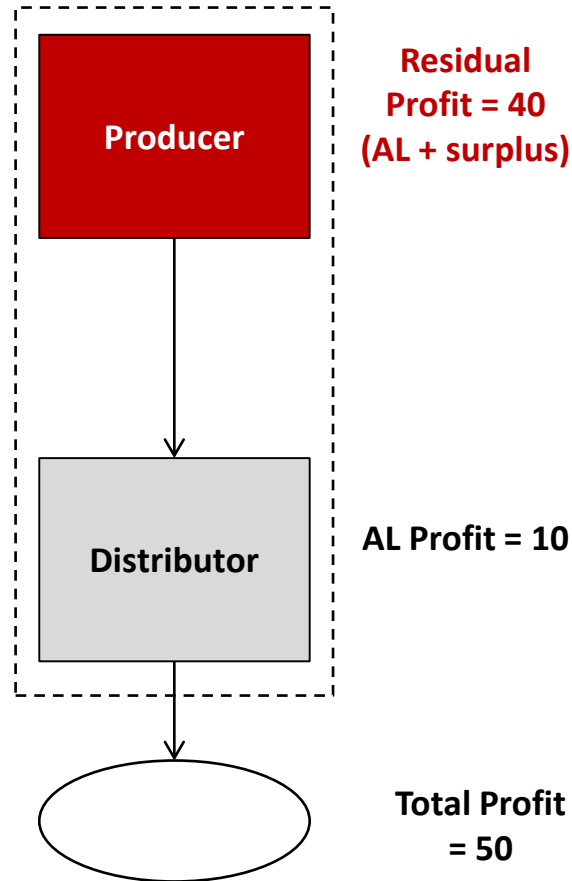
TNMM. Profit based TP methods allow the MNE to allocate 100% of the surplus to the party they choose

Transaction through the market

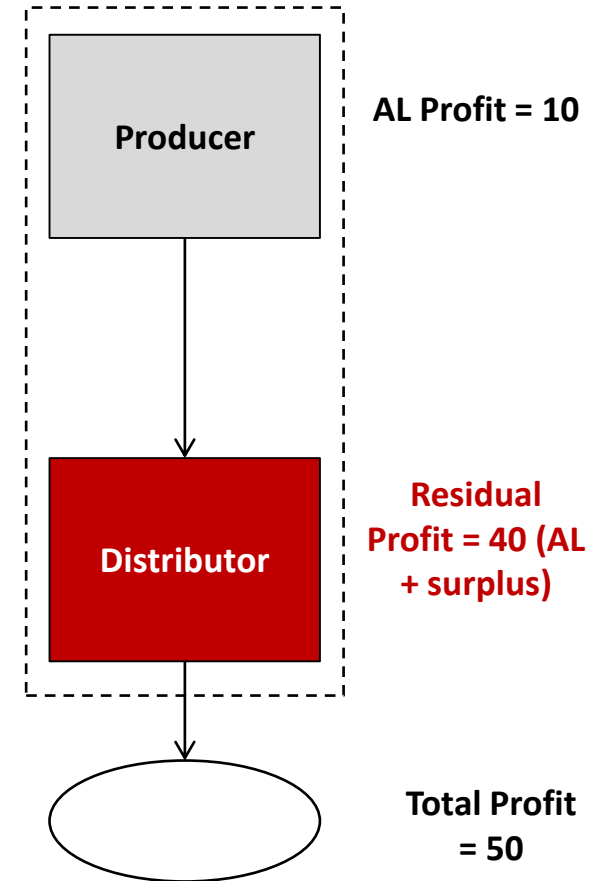


Transaction internalized within the firm

The producer is the principal

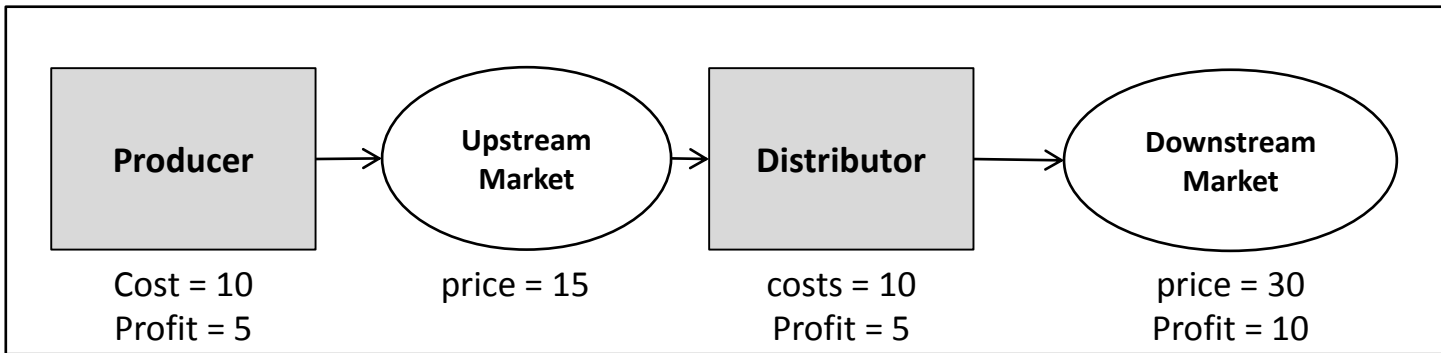


The distributor is the principal

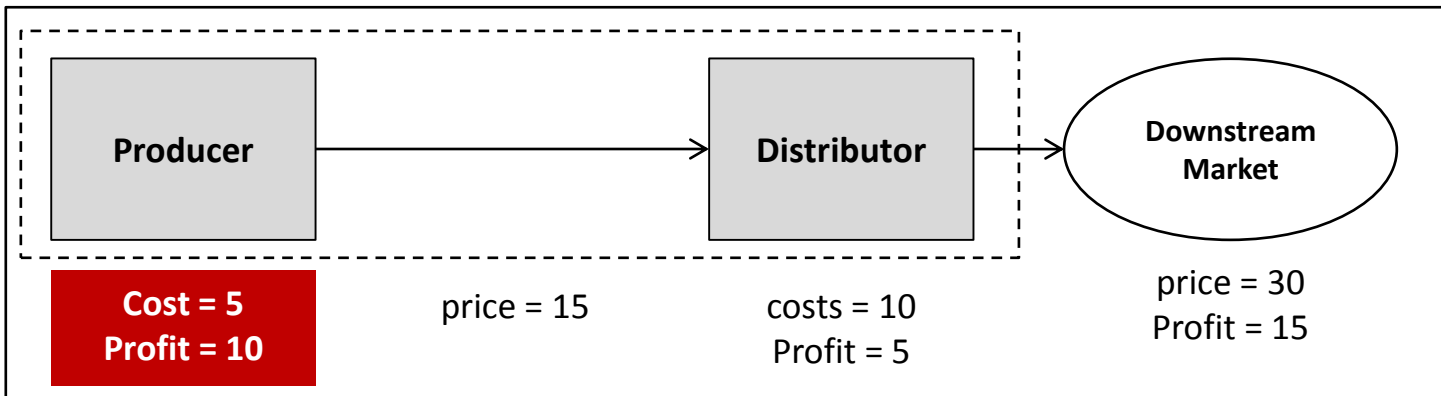


As the principal in a transaction can be chosen almost freely by a MNE (risk bearing / allocation of a mobile firm specific asset), in effect the firm can decide where to allocate the surplus.

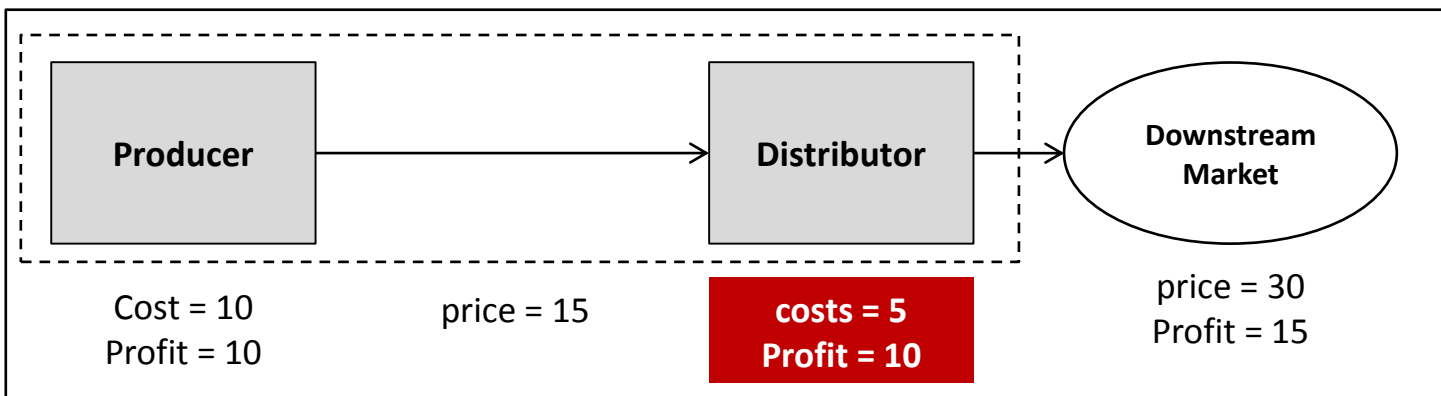
CUP. The CUP method also allocates all the surplus to one party, which cannot however be chosen by the group



- An upstream market for related products exist, so that CUP method can be implemented



- A relation specific investment reduces the costs of the producer
- The producers capture the whole surplus



- A relation specific investment reduces the costs of the distributor
- The distributor capture the whole surplus

The magnitude of transaction costs, and therefore profit surplus, depends on the type of MNE

Importance of transaction costs ↑	Type of MNE	Description	Importance of surplus
	<p>Vertical MNE</p>	<ul style="list-style-type: none"> The value chain is divided into several steps performed by different subsidiaries, located in the best area. Growing importance (certain industries are fully vertically integrated). 	<ul style="list-style-type: none"> Surplus can be related to hold-up issues, transfer of firm specific assets and agency costs. Surplus is likely to be very important (ex: Google, assuming routine profit of 10% on costs, surplus is 90% of total profit)
	<p>Horizontal MNE</p>	<ul style="list-style-type: none"> The MNE has been created by duplicating the same production / distribution entity in various countries Most important type of FDI in OECD countries 	<ul style="list-style-type: none"> Surplus is mostly related to the transfer of firm specific intangible assets (brands, technology) and to the reduction in agency costs. Surplus can be significant
	<p>Conglomerate</p>	<ul style="list-style-type: none"> Subsidiaries are mostly independent business operating in different sectors (few intercompany transactions) Ex: PE portfolio Limited importance 	<ul style="list-style-type: none"> The MNE surplus is likely to be reduced (some transfer of management know-how, reduced cost of capital) The application of TNMM is likely to be theoretically correct – overall profit not very different from the sum of arm's length profit

Certaines industries sont complètement verticalisées au niveau international, ce qui témoigne de l'importance quantitative des coûts de transaction

Cette problématique d'allocation de 100% du surplus à une filiale arbitraire est celle qui soulève l'opposition des BRICS, principalement la Chine

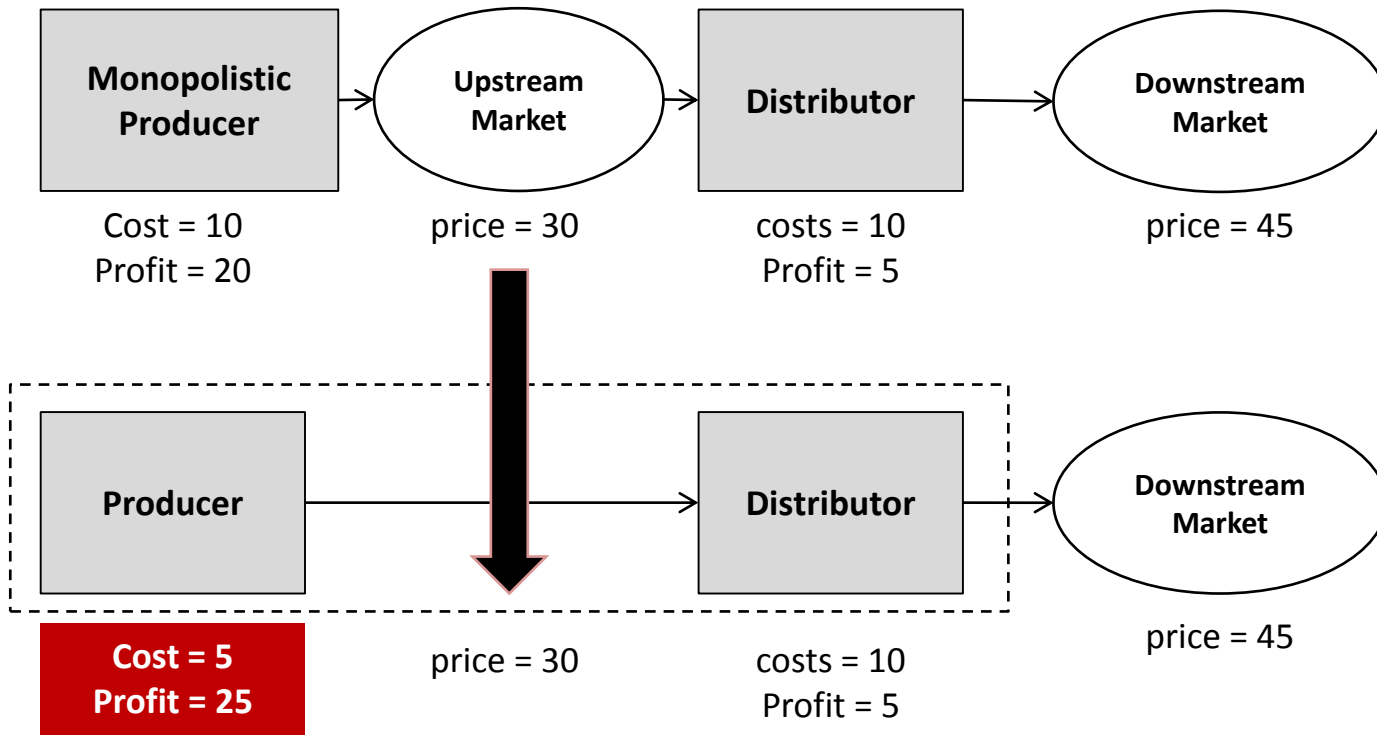
- **Notion de “Location Savings” ou “Location Specific Advantage”**
 - Lorsqu'une MNE dispose, par exemple, d'une filiale en Chine, les bas salaires locaux lui permettent de réduire ses coûts de production et ainsi soit d'améliorer sa marge soit d'améliorer sa position concurrentielle en ayant la possibilité de tarifer ses produits à un prix plus faible.
 - Lorsque le principe de pleine concurrence est utilisé, ce surplus peut être attribué à 100% à une autre filiale – le taux de profit de la filiale chinoise est fixé au niveau de ce qu'elle pourrait obtenir sur le marché.
 - La Chine (et plus généralement les BRICs) réclament au contraire le droit de taxer une partie de ce surplus en Chine au titre des “location savings”
- **Accès au marché**
 - D'autres pays qui ne disposent pas de bas salaires mais d'une base importante de consommateurs vont valoir que le bénéfice tiré par la multinationale d'un débouché si important pour ses produits devrait donner droit au pays à taxer une part plus importante du profit global.

Est-il possible d'établir correctement le profit contrefactuel d'une filiale en utilisant une méthode de benchmark

Méthode	Description	problème
CUP	<ul style="list-style-type: none">Le profit contrefactuel est obtenu en considérant que la filiale aurait pu vendre sa production au "prix de marché" établi par comparaison directe	<ul style="list-style-type: none">Le prix de marché n'est pas forcément le prix contrefactuel (dans le cas où le marché est imparfaitement concurrentiel)Les comparaisons directes sont très rarement possibles
TNMM	<ul style="list-style-type: none">Le profit contrefactuel est directement obtenu par comparaison avec celui d'entreprises jugées "comparables"La comparabilité est établie sur la base de "fonctions, risques, actifs"	<ul style="list-style-type: none">Problématique théorique d'égalisation du taux de profit.

Y a-t-il d'autres méthodes qu'on pourrait utiliser pour établir le profit contrefactuel d'une filiale?

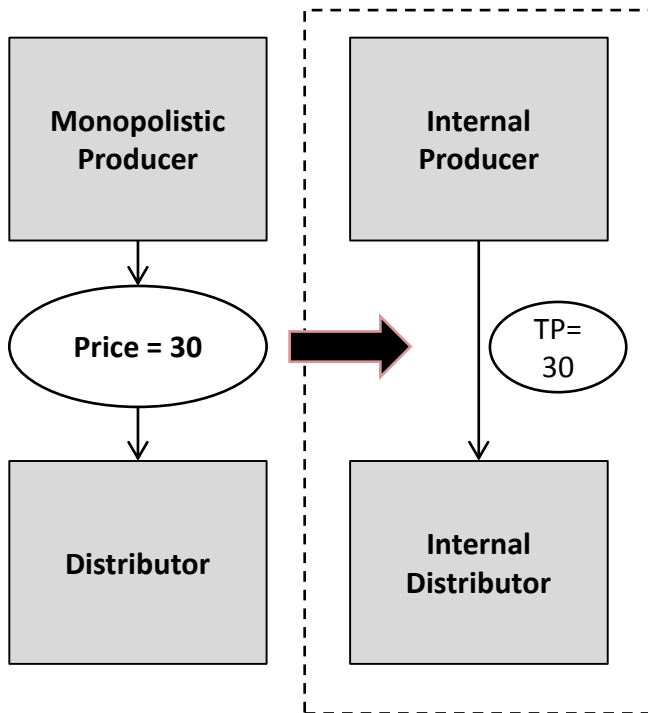
CUP. When the upstream market is not perfect, application of the CUP method might lead to an incorrect allocation of profit (1/2)



- A monopolistic producer will use its market power to generate an extra profit. Using the CUP method will allocate this extra profit to the producer.
- When the market is not perfect, is the market price a good estimate for the « arm's length price »?

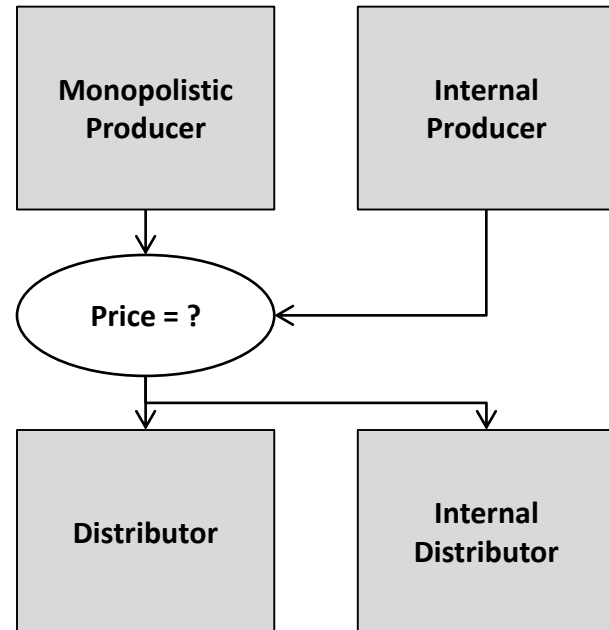
CUP. When the upstream market is not perfect, application of the CUP method might lead to an incorrect allocation of profit (2/2)

Factual situation



The application of the CUP method will lead to the setting of the transfer price at the current monopolistic market price

Counterfactual situation



If the internal producer were to behave independently from the internal distributor, it would operate on the existing market. The additional competition would however change the market price. The arm's length price is therefore not the factual market price but rather a counterfactual market price.

CUP. In addition to its debatable outcome, structural changes in the economy make the CUP extremely difficult to implement

Structural changes

Description

“Verticalization” of MNEs

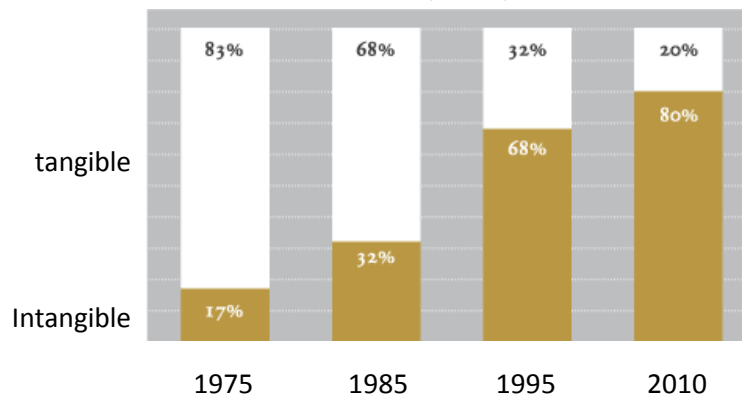
- Most new foreign direct investments (FDI) are engaged for « vertical » development
- « Vertical » transactions mostly concern intermediate products which are not sold in the market.
- « Vertical » transactions are generally internalized for a reason:
 - Hold-up / specific investments
 - Risk of dissipation of an intangible asset
- Comparison with market price less and less relevant

- Intangible assets are now the dominant value generation factors
- Intangible related transactions are obviously difficult to compare to one another

- **The CUP method is less and less relevant in the current state of international trade. Its application would yield, at best, dubious results in terms of geographical allocation of overall profit.**
- **Other methods developed in an antitrust context could be used (market modelling)**

Increase in the intangible assets importance

Components of S&P 500 market value
-1975, 2010, % -



Précision des méthodes de benchmark

Définition d'une méthode de benchmark

Etant donné une filiale F , l'application de la méthode de benchmark consiste à identifier un groupe d'entreprises indépendantes $E = \{E_1, \dots, E_n\}$, puis à considérer que, étant donné un indicateur de profit, le profit contrefactuel de F , $\pi_C(F)$ peut être estimé à l'aide des profits des entreprises E_i , par exemple en utilisant leur moyenne, ou les valeurs des 1^{er} et 3^e quartile.

Toute la difficulté d'une méthode benchmark consiste à mettre au point:

- une règle d'identification de comparables qui soit fondée sur des critères objectifs et facilement mesurables, par exemple : « les entreprises comparables à F sont celles qui opèrent dans le même secteur d'activité et qui ont un CA comparable ».
- Un indicateur de profit pertinent

Méthode de benchmark recommandée par l'OCDE (1/2)

Justification théorique

« in a market economy, the compensation for performing similar functions would tend to be equalized across different activities ».

Indicateurs de profits recommandés:

- le taux de marge comptable (Résultat d'exploitation / CA ou Résultat d'exploitation / coûts)
- le taux de profit comptable (Résultat d'exploitation / Actifs comptable ou Résultat d'exploitation / capital propre).

Selon le §2.87, le Rex/CA est mieux adapté aux entreprises de distribution, le Rex/Coûts aux entreprises de production ou de service et le Rex/Actif aux entreprises à forte intensité capitalistique ou aux entreprises du secteur financier.

Méthode de l'OCDE : critères de comparabilité (2/2)

Fonctions, actifs et risques. Le critère principal de comparabilité porte sur la nature des fonctions qu'elles mènent, des actifs qu'elles possèdent et des risques qu'elles supportent.

Les « fonctions » dont il est question ici recouvrent la nature des activités menées par les entreprises que l'on compare (production, R&D, vente, marketing,...) ;

Les actifs (cf. chapitre §1.22) concernés sont à la fois corporels et incorporels ;

Le terme de risque utilisé ici a un sens assez large puisqu'il recouvre les éléments suivants : « input cost and output price, risk of loss associated with the investment (...) risk of failure of investment in research and development, financial risk such as those caused by currency exchange rate and interest rate variability, credit risk, and so forth » (§1.23).

Termes contractuels

L'exposé de ce critère, au §1.28, commence par souligner le fait que les entreprises n'interagissent pas toujours par l'intermédiaire de marchés anonymes, mais font au contraire appel à une grande variété de contrats bilatéraux : « *in arm's length dealings, the contractual terms of a transaction generally define explicitly or implicitly how the responsibilities, risks and benefits are to be divided between the parties* ». Sur cette base, l'OCDE considère que la comparabilité du profit de deux entreprises est contingente à la comparabilité des termes des contrats qu'elles ont conclus avec des tiers.

Circonstances de la transaction

Ce terme un peu étrange de « circonstances », fait simplement référence à la notion de marché. Notons tout d'abord que le critère de « comparabilité des circonstances économiques » n'implique pas que deux entreprises, pour être comparables, doivent être concurrentes (c'est-à-dire opérer sur le même marché). La comparabilité des circonstances est au contraire obtenue lorsque deux entreprises opèrent sur des marchés différents mais comparables. Le §1.30 indique comment évaluer la comparabilité de deux marchés. Les éléments à prendre en compte sont les suivants : la localisation géographique, la taille du marché, l'intensité de la concurrence, les pouvoirs de négociation respectifs des acheteurs et des vendeurs, l'existence de biens de substitution, le niveau global de l'offre et de la demande, le pouvoir d'achat des consommateurs, une éventuelle réglementation gouvernementale, les coûts de production, le niveau de marché (en contact avec le consommateur final ou non).

Stratégie

Le dernier critère de comparabilité concerne la stratégie des entreprises. Les éléments détaillés aux §1.31 à 1.35 précisent cette notion de « stratégie » et mettent notamment en avant l'innovation, la diversification des produits et la volonté de conquête de part de marchés.

Comment tester l'efficacité d'une méthode de benchmark?

Impossible de vérifier si la méthode de benchmark est correcte ou non puisque le profit contrefactuel est non mesurable

En revanche, si la méthode de benchmark est exacte, on peut en déduire une conclusion sur des données observables:

- Toutes les entreprises « comparables » au sens de la règle de comparaison établie doivent avoir des profits comparables.
- La qualité d'une méthode de benchmark repose donc sur l'existence d'un mécanisme d'égalisation du taux de profit entre les entreprises

L'analyse théorique des théories économiques du profit montre que ce sujet donne encore lieu à beaucoup d'incertitude

- « Profit theory has long been regarded as a vexed, confused, and unsatisfactory subject. The recent writings in this area continue to present divergent ideas. »
Weston (1954).
- « The theory of the profit rate is the cornerstone of any economic theory, since profit 'is the prime mover, or energizer, of the capitalistic economy' (...) Thirty years after the Cambridge challenge to neoclassical theory, we were interested to discover how economists explain capital and the profit rate. As anticipated, we find that there is no consistent, widely accepted theory. ».
Naples et Aslanbeigui (1996).
- Controverse entre Böhm Bawerk et Marx sur le profit comme rémunération de l'attente
- Cambridge controversy: debate on the nature of capital and profit (60s)
- Profit controversy: McGowan et Fisher (80's)

L'hypothèse d'égalisation du taux de profit dans l'économie n'est pas universellement approuvée

- « There is no more important proposition in economic theory than that, under competition, the rate of return on investment tends toward equality in all industries » Stigler
- « *chacun étant libre d'employer son capital là où il le désire, il cherche naturellement à l'employer de la façon la plus avantageuse (...) Ce désir incessant qu'à tout capitaliste d'abandonner une affaire moins profitable pour une autre, plus avantageuse, tend fortement à égaliser tous les taux de profit.* » Ricardo
- « *reality is never a golden age. There are disturbances due to market in which supply and demand rule, mistaken expectations and unforeseen events. The rate of profit on capital is neither uniform throughout an economy nor steady through time.* » Joan Robinson
- « *Le profit est si variable que la personne qui dirige un commerce particulier ne pourrait pas toujours vous indiquer le taux moyen de son profit annuel. Ce profit est affecté, non seulement de chaque variation qui survient dans le prix des marchandises qui sont l'objet de ce commerce, mais encore de la bonne ou mauvaise fortune des concurrents et des pratiques du commerçant, et de mille autres accidents auxquels les marchandises sont exposées, soit dans leur transport par terre ou par mer, doit même quand on les tient en magasin.* » Smith

Différentes théories économique postulent différentes théories d'égalisation du taux de profit

Théorie	Indicateur de profit	Critère de comparabilité
Classique	ρ^c	Pas d'égalisation des taux de profit de marché <i>a priori</i>
Néoclassique – équilibre partiel, théorie du profit walrasien	Capital transférable Taux de profit : ρ	Même industrie (entreprises concurrentes)
	Capital non transférable TRI	Même industrie (entreprises concurrentes)
Néoclassique – équilibre partiel, théorie du profit knightien	Pas d'égalisation du profit	
Néoclassique – équilibre général intertemporel	Profit intertemporel	Même ensemble de production
Néoclassique – équilibre général temporaire	Capital transférable Taux de profit : ρ	Même ensemble de production
	Capital non transférable Pas d'équilibre	
Post-Keynésien	Taux de profit comptable : Rex/CA ou Rex/actif comptable	Mêmes valeurs pour un ensemble complet de critères pertinents (structure du marché, stratégie de l'entreprise, anticipations de l'avenir, etc.)
Schumpeterienne	Pas d'égalisation du profit	
Manageriale	Pas d'égalisation du profit	

L'OCDE fait référence à une version très naïve de la théorie Néoclassique dominante

$$\rho = \frac{py - wL}{K} = r \qquad y = f(K_0, L_0)$$

- Qu'est ce que le profit? Dans la théorie néoclassique, il s'agit de la rémunération du « capital »
- En situation de concurrence pure et parfaite, le produit est complètement dissipé dans la rémunération des facteurs de production (travail et capital)
- A l'équilibre, la rémunération du capital est donc unique dans toute l'industrie

Cette notion soulève cependant de nombreux problèmes:

- qu'est ce que c'est que le capital, aucune notion classique ne fonctionne (argent: impossible à mesurer, machines: hétérogénéité totale pas possible d'utiliser la théorie marginaliste classique)
- La demande de capital n'est pas nécessairement décroissante en fonction de r
- L'offre de capital n'est pas clairement définie (stock ou flux)?

Les théories du profit plus modernes ne concluent en général pas à l'égalisation du profit

Le profit est un résidu aléatoire. Cette théorie adoptée par les classiques, Knight ou Schumpeter, met en avant l'importance d'éléments non prévisibles dans l'établissement du profit des entreprises.

Le profit est une grandeur idiosyncratique. Selon ce point de vue, partagé par les post-keynésiens, les néoclassiques (équilibre général) et les « manageriaux », le profit d'une entreprise dépend d'un très grand nombre de paramètres liés à la technique de production utilisée, aux décisions des dirigeants, aux anticipations des conditions futures, aux conditions concurrentielles et à l'utilisation de bonnes pratiques de gestion. Les combinaisons de ces paramètres sont tellement nombreuses qu'on peut pratiquement considérer que le profit est une grandeur caractéristique de l'entreprise elle-même.

Le profit est déterminé par l'industrie. Enfin, les néoclassiques (équilibre partiel) considèrent que la structure de l'industrie est le déterminant principal du profit des entreprises.

Même dans un cadre néoclassique en équilibre partiel, il existe des limites à l'égalisation du profit,

Catégorie	#	Barrière
Motivation du dirigeant de l'entreprise	1	Difficultés d'accès à l'information pertinente
	2	Objectif des entreprises
Possibilité de réaliser l'investissement et effet sur les profits d'équilibre	3	Hétérogénéité des entreprises
	4	Existence de profits dans l'industrie à l'équilibre
	5	Risque et incertitude
	6	Concurrence imparfaite
	7	Existence d'entreprises multi-produits à longue durée de vie

- 1) Les infos nécessaires pour l'égalisation du profit ne sont pas facilement accessibles (RoA n'est pas pertinent, profits des entreprises multiproduits difficiles à établir, etc.)
- 2) L'objectif de maximisation du profit intertemporel n'est pas vérifié en pratique
- 3) Existence de facteurs de production rares (localisation géographique, talent humain particulier, etc.)
- 4) Il existe du profit à l'équilibre (convexité des ensembles de production)
- 5) Problématique du risque et de la durabilité des biens
- 6) Concurrence imparfaite et existence d'un niveau de profit à l'équilibre
- 7) Une entreprise c'est la somme de plusieurs actifs investis à des périodes différentes, la somme de ces actifs n'a aucune chance de s'égaliser entre toutes les entreprises

Les autres domaines du droit dans lesquels on doit trouver un profit “normal” ou fixer des prix ne sont pas beaucoup plus satisfaisants

- **Régulation sectorielle**

- Cost of service
- Rate of return : WACC sectoriel
- Yardstick competition : analyse de Sage (2000) sur la distribution d'eau – les facteurs qui influencent le coût sont extrêmement nombreux et complexes à prendre en compte (sans interaction stratégiques des entreprises)

- **Politique de la concurrence – grief de prix excessif**

- Déterminer avec suffisamment de certitude qu'un prix est « excessif » (ou, « normal », pour les mêmes raisons) est une tâche extrêmement complexe, susceptible de donner lieu à de nombreuses erreurs. Comme l'indique Gal (2004) : *“even after more than 30 years since the prohibition was first recognized, there is still no sufficiently predictable and concrete definition of what constitutes excessive pricing”*.
- Affaire United Brands:
 - Une méthode de type « mark-up pricing », où il s'agit de calculer la marge, ou le profit, de l'entreprise en cause, pour les comparer à des références « raisonnable »
 - Une méthode de comparaison directe du prix, où il s'agit de trouver des produits jugés suffisamment comparables pour que leur prix puisse servir de référence.

Concurrence : grief de prix excessif

Difficile de trouver des taux de profits raisonnables

US vs. trans Missouri Fret:

“the subject of what is a reasonable rate is attended with great uncertainty...[E]ven after the standard should be determined there is such an indefinite variety of facts entering into the question of what is a reasonable rate, no matter what standard is adopted, that any individual shipper would in most cases be apt to abandon the effort to show the unreasonable character of a charge sooner than hazard the great expense in time and money necessary to prove the fact...”.

Comparaison de prix toujours douteuses

- *« the Commission suggested that the ports differed substantially in terms of the mix of activities, the volume of assets and investments, how investments are financed, the level of revenues and the cost of each activity. There were also differences with respect to the internal decisions as to how shareholders are remunerated. In addition, as some activities of the port may be lossmaking, profits of other activities would be masked. All these factors pointed to the difficulty of considering profitability of a port and using other ports as reasonable benchmarks in comparison” (Helsingborg)*
- United Brands = différence normale entre le prix des bananes en Irlande et au

Bibliographie

- Coase R., 1937. "The Nature of the Firm". *Economica*, vol.4: 386–405.
- Dobb M., 1973. *Theories of value and distribution since Adam Smith. Ideology and economic theory*. Cambridge University Press
- Fisher F. et McGowan J., 1983. "On the Misuse of Accounting Rates of Return to Infer Monopoly Profits". *The American Economic Review*, vol. 73: 82-97
- Gal M., 2004. "Monopoly Pricing as an Antitrust Offence in the US and the EC: Two Systems of Belief About Monopoly?". *Antitrust Bulletin*, vol 33
- Hart O. et J. Moore, 1990. "Property Rights and the Nature of the Firm". *Journal of Political Economy*, vol. 98: 1119–1158.
- Harcourt G., 1972. *Some Cambridge controversies in the theory of capital*. Cambridge University Press
- Holmstrom B. et P. Milgrom, 1994. "The Firm as an Incentive System". *American Economic Review*, vol. 84: 972–991.
- Holmstrom B. et J. Tirole, 1991. "Transfer Pricing and Organizational Form". *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 7: 201–228.
- Klein B., Crawford R. et A. Alchian, 1978. "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process". *Journal of Law and Economics*, vol. 21: 297–326.
- Naples M. et N. Aslanbeigui, 1996. "What does determine the profit rate? The neoclassical theories presented in introductory textbooks". *Cambridge Journal of Economics*, vol. 20: 53-71
- Sage E., 2000. "La concurrence par comparaison", in Chevalier (ed) *l'économie industrielle des stratégies d'entreprise*. Montchrestien
- Tirole J., 1988. *The Theory of Industrial Organization*. MIT Press. Traduction française, *Economica* (1993)
- Williamson O., 1979. "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations". *Journal of Law and Economics*, vol.22: 233–271.
- Williamson O., 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press.
- Weston J., 1954. "The profit concept and theory: a restatement". *The Journal of Political Economy*, vol. 62: 152-170