

ÉTUDES EMPIRIQUES - L'énigme du chaînon manquant, ou l'absence des stratégies dans les vérifications empiriques du paradigme S.C.P.

In: Revue d'économie industrielle. Vol. 57. 3e trimestre 1991. pp. 93-105.

Citer ce document / Cite this document :

Bernard Jean, Torre André. ÉTUDES EMPIRIQUES - L'énigme du chaînon manquant, ou l'absence des stratégies dans les vérifications empiriques du paradigme S.C.P. In: Revue d'économie industrielle. Vol. 57. 3e trimestre 1991. pp. 93-105.

doi : 10.3406/rei.1991.1381

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rei_0154-3229_1991_num_57_1_1381

Chronique : Études empiriques

Jean BERNARD
Maître de conférences à l'Université de Nice-Sophie-Antipolis
LATAPSES-CNRS

André TORRE
Chargé de recherches CNRS
LATAPSES-CNRS

L'ÉNIGME DU CHAÎNON MANQUANT, OU L'ABSENCE DES STRATÉGIES DANS LES VÉRIFICATIONS EMPIRIQUES DU PARADIGME S.C.P.

« The standard approach to detecting the existence of collusion when it cannot be directly observed is to search for a link between the various elements of market structure which may determine the likelihood of collusion on the one hand, and the natural outcome of collusion, high profits, on the other ».

P.A. Geroski : *In Pursuit of Monopoly Power* ; *Journal of Applied Econometrics*, 1988, n° 3.

« I have argued that inter-industry research in industrial organisation should generally be viewed as a search for empirical regularities, not as a set of exercises in structural estimation. (...) Interindustry research has taught us much about how markets look, especially within the manufacturing sector in developed economies, even if it has not shown us exactly how markets work ».

R. Schmalensee : *Inter-industry Studies of Structure and Performance* ; in K. J. Arrow et M. D. Intriligator : *Handbook of Industrial Organisation*, 1989.

I. — INTRODUCTION

On considère généralement que l'un des apports les plus conséquents des travaux d'Économie Industrielle réalisés ces dernières années, en particulier dans le cadre de ce que l'on appelle souvent la « Nouvelle Économie Industrielle », a consisté en la prise en compte explicite des stratégies des firmes. Il est devenu courant de souligner, dans les ouvrages de référence, le rôle joué par les agents économiques, qui ne subissent plus de manière passive leur environnement, mais se trouvent au contraire en mesure de le modifier, voire de le manipuler, et de transformer les conditions des marchés sur lesquels ils évoluent (cf. Jacquemin/1985, Rainelli/1989, Tirole/1989). Ce retournement théorique a connu son illustration la plus parfaite avec les travaux de théorie des jeux, qui placent les décisions stratégiques de la firme au coeur de l'analyse industrielle et se prêtent particulièrement bien à l'étude des comportements concurrentiels, coopératifs ou collusifs.

Ce renouveau de la tradition théorique qui met l'agent au centre des déterminants du marché a logiquement conduit à une révision du paradigme central de l'Industrial Organization, le bien connu triptyque Structure Comportements Performances. L'approche traditionnelle standard associe dans une relation causale et linéaire S-C et P : les caractéristiques structurelles du marché déterminent les comportements qui à leur tour influent sur les performances. Cette approche porte sur les caractéristiques inter-industrielles, analysées le plus souvent en « cross-section » (pour une recension : Weiss/1974, Shepherd/1974, Scherer/1980, Cubbins/1988, Schmalensee/1989a). La vision structuraliste (pour reprendre les termes employés par Donsimoni, Geroski et Jacquemin/1984) initiée par Mason a fait l'objet de corrections pour tenir compte de cet apport : à la causalité univoque $S \rightarrow C \rightarrow P$ se sont surajoutés des effets de rétroaction divers conduisant des comportements vers les structures de marché ou encore vers les conditions de base constituées par les coûts, la demande ou la technologie (cf. Scherer/1980). D'autres travaux, dans la lignée impulsée par Cowling et Waterson (1976) ou Clarke et Davies (1982), contestent les causalités univoques qui prennent leur source dans les seules structures ou même l'existence de tout lien de causalité au profit d'évolutions simultanées des trois composantes du triptyque, en accordant une place majeure aux stratégies.

Il faut saluer cette renaissance de l'agent, qui n'est plus seulement le jouet des forces structurelles de marché mais se trouve en mesure de contrôler, en partie du moins, son environnement, qu'il s'agisse de la configuration du marché ou des autres participants. Néanmoins, on constate sans peine que cette réapparition des stratégies reste largement théorique, au sens fort du terme. Les comportements des firmes, placés au premier plan des analyses industrielles, que ce soient des travaux concernant la concurrence potentielle ou les marchés contestables, sont obstinément absents dans les études empiriques qui font l'objet de cette chronique. Alors que les textbooks présentent dans le détail les différentes interactions entre les comportements des entreprises en matière de différenciation des produits, de publicité ou de R&D, les structures imparfaites, oligopolistiques ou monopolistiques des marchés et les performances des firmes, les travaux appliqués peinent à rendre compte de ce foisonnement.

On peut penser que cette éviction des stratégies n'est pas nouvelle et qu'elle remonte aux origines mêmes du débat sur les causes de la relation positive entre structure de marché et performances. Curieusement, la nature de la polémique porte sur les comportements attribués aux entrepreneurs, comportements dont l'origine est généralement impossible à identifier avec les méthodes utilisées dans les études les plus connues. On sait que pour Weiss (1974) (précédé en cela par différents auteurs dont Bain), la présence de profits élevés pour les firmes de taille importante s'explique par les stratégies collusives de ces dernières, stratégies qui conduisent naturellement à des phénomènes de concentration importants dans la branche puis à l'obtention d'un pouvoir de monopole grâce à l'érection de barrières à l'entrée. Pour Demsetz (1974) (précédé par Baumol), qui tend à attribuer la formation des monopoles ou des oligopoles non contestables aux interventions gouvernementales, l'explication des hauts profits est à rechercher dans l'efficacité plus forte des firmes de grande taille, la concentration sur le marché ne correspondant pas automatiquement à l'existence d'un pouvoir de monopole si existent des possibilités de concurrence potentielle. Dans les deux cas, les comportements attribués aux entrepreneurs (collusion ou efficacité interne plus grande) sont inférés

à partir des performances réalisées par les firmes (en terme de profitabilité). L'optique traditionnelle infère la collusion sur la base des résultats des entreprises. L'École de Chicago procède exactement de la même manière, seul le type de comportement supposé se révèle différent, puisque l'on attribue une compétence plus forte ou une organisation interne plus efficiente aux entreprises de grande taille.

Ce débat fondamental se poursuit encore de nos jours, avec des variantes et des sophistications auxquelles on consacrera quelques développements dans le paragraphe I ci-dessous. Une telle absence de *conclusion* n'est certes pas unique dans le domaine de l'économie politique. Elle apparaissait dans le cas présent comme une quasi certitude à partir du moment où une solution ne pouvait découler que de l'observation des stratégies, observation exclue d'emblée par les analyses en question en raison de l'absence de toute méthode d'étude directe des comportements. Il nous semble en fait que si la prise en compte des stratégies au niveau appliqué se heurte au problème du manque de données observables, la difficulté principale réside avant tout dans la question de la dynamique. L'esprit ou la lettre du paradigme S-C-P font référence aux effets des comportements des entreprises sur les performances ou les structures, le facteur dominant de changement des structures de marché ou de production étant constitué par les stratégies des entreprises, qui contribuent à apporter des modifications ultérieures à leur environnement. Tout travail désirant à un degré quelconque traduire et mesurer cette influence doit se confronter au problème suivant : alors que l'association entre structures et performances peut être immédiate, les conséquences de décisions stratégiques nécessitent une prise en considération du passage du temps et des modifications structurelles, afin de juger l'impact des mesures ainsi adoptées. On verra dans le paragraphe II que si la définition d'une dynamique apparaît souvent utopique dans le contexte présent, elle n'est pas pour autant impossible et constitue la seule issue crédible à la résolution de l'entêtante énigme du chaînon manquant dans les analyses appliquées du triptyque.

II. — DE LA THÉORIE AUX ÉTUDES EMPIRIQUES

Le passage du niveau théorique aux études appliquées est systématiquement réalisé dans les travaux consacrés à l'analyse des relations entre Structure, Comportements et Performances. L'Économie Industrielle se veut une science en prise sur le réel et les déterminants théoriques font rapidement l'objet de tests, ainsi qu'en témoigne la multitude de travaux empiriques consacrés à ce sujet (pour une idée partielle de l'importance du débat et de son degré de confusion, cf. par exemple les surveys remarquables de R. Schmalensee (1989a) ou R. Clarke (1985), ainsi que la présentation plus formalisée de Geroski (1988)). Comme souvent, toutefois, la transition ne s'effectue pas sans quelques difficultés et l'on assiste généralement à deux types de simplifications, qui viennent apporter certaines limites à la portée des résultats obtenus. La première simplification est due à la difficulté de mesurer des stratégies de firmes dans un cadre statique, déjà évoquée plus haut, mais aussi de l'adéquation entre déterminants théoriques et faits stylisés. En dépit des avertissements de nombreux auteurs (on a souvent coutume de se référer ici à Comanor et Wilson/1967), on est passé de la causalité initiale SCP à une forme plus simple, du type « la Structure détermine les Performances ». Cette forme est évidemment bien plus aisée à tester que celle d'origine, dans la mesure où les données sur les stratégies sont rares et difficiles à intégrer dans les équations économétriques. Elle n'en soulève pas moins des difficultés d'application, puisque les

expressions des performances des firmes ou des caractéristiques structurelles des marchés sont très nombreuses et jugées d'intérêt inégal par les commentateurs (cf. les listes dressées par Scherer/1980 ou par Schmalensee/1989b). C'est la raison pour laquelle s'est imposée une seconde simplification, due pour l'essentiel aux interrogations sur la pertinence théorique et la fiabilité statistique des indicateurs. La forme précédente est généralement transformée en une formule de régression des indices de concentration sur la profitabilité, dans l'objectif de tester l'influence de la concentration du marché sur la rentabilité des entreprises. L'analyse du paradigme se réduit à tester des segments de la relation et le plus souvent la liaison causale $S \rightarrow P$ à partir d'études inter-industrielles en « cross-section ». De l'existence et de la stabilité de telles relations est alors inférée une présomption de preuve sur le comportement collusif (ou non) supposé des acteurs en considérant que, sur un marché concentré, ceux-ci peuvent s'octroyer durablement un différentiel prix-coût qui leur est favorable. Cette relation S-P n'impose que peu de conditions restrictives et peut être compatible avec différents types de modèles théoriques. Cependant pour être justifiée, il est nécessaire de supposer l'indépendance statistique entre la variable explicative (la concentration) et la variable dépendante (la profitabilité). La causalité implique que la variable structurelle soit exogène au modèle.

Bain (1951), constatant qu'il n'y avait pas de relation statistique linéaire et continue entre les différents niveaux de concentration industrielle et leur profitabilité moyenne, classe les industries en groupes homogènes et montre que pour le groupe des industries concentrées la profitabilité est supérieure à celle des industries non concentrées. Il procède donc par dichotomie en fixant « un taux de concentration critique » (la part de marché cumulée des quatre premières firmes supérieures à 70%), taux qui sera retenu par la suite par de très nombreux auteurs mais aussi critiqué par d'autres (Phillips/1976). Pour Bain, la relation S-P devait exprimer l'existence de disparités de long terme de la profitabilité, indépendamment de perturbations liées aux variations conjonctuelles. Ceci suppose que les variations dans la relation S-P doivent être analysées sur une période suffisamment longue pour que s'épuisent tous les effets, avant de pouvoir statuer sur l'existence et la permanence d'une structure concurrentielle ou non concurrentielle (cf. la critique de Stigler (1963) qui n'observe pas de relation positive entre concentration et profitabilité). Ce faisant, l'introduction du long terme complique considérablement le schéma puisqu'alors tout devient endogène, y compris, donc, les variables structurelles explicatives : les phénomènes d'interaction qui interviennent dans la relation (S- > P) sont alors plus difficiles à séparer.

En tout état de cause, la plupart des travaux empiriques témoigne que la relation entre la concentration et la profitabilité est positive mais faiblement significative. D'autres caractéristiques structurelles sont ainsi progressivement introduites dans la régression de S sur P. L'essentiel de ces apports tourne autour de la notion de barrières à l'entrée. Le problème est alors moins de montrer l'existence d'une relation entre S et P que de savoir comment les avantages acquis peuvent être préservés par l'introduction d'obstacles à l'entrée des possibles concurrents. Les barrières les plus souvent citées concernent les économies d'échelle et le coût d'entrée, l'effort commercial, la différenciation des biens, l'effort de recherche (pour une recension des résultats et des faits stylisés voir Weiss (1974) et Schmalensee (1989a)). La principale difficulté réside dans la distinction entre les obstacles naturels et structurels et les obstacles de nature stratégique mis en place par

les firmes. Si les barrières de type réglementaire et économie d'échelle peuvent être facilement rangées dans la première catégorie, il n'en est pas de même de l'effort commercial et de l'effort de recherche. Bien entendu, une fois érigées en barrières, ces caractéristiques deviennent structurelles pour l'analyse, mais la nature du comportement inféré devient théoriquement plus imprécise, au sens où ce n'est plus le seul pouvoir de marché qui est pris en compte. Étant donné que la plupart des résultats empiriques montrent que l'addition de ces variables « structurelles » explique une grande partie de la disparité de la profitabilité, la solution habituellement envisagée est d'endogéniser celles-ci dans le modèle (Comanor et Wilson/1974, Strickland et Weiss/1976, Pagoulatos et Sorenson/1981).

L'enjeu de l'introduction de nouvelles variables explicatives ne serait pas crucial si celles-ci étaient indépendantes statistiquement. Mais, la multicolinéarité (ce qui est typiquement le cas entre l'intensité capitalistique et la concentration par exemple) engendre des effets pervers. La relation S-C-P devient donc moins pure et pose question quant à la qualité de l'inférence du comportement collusif supposé des firmes dans les industries concentrées. Ce constat laisse la porte ouverte à la critique de Demsetz (1974), pour qui le problème de la relation S-P réside non pas dans l'existence d'une relation positive entre concentration et rentabilité mais dans l'interprétation que l'on peut en faire : « *Il est difficile de savoir si c'est le pouvoir de marché des firmes ou une efficacité supérieure qui influe sur la relation fréquemment trouvée* ». Le sens de la liaison s'en trouve inversé : efficacité — rentabilité — concentration, (et accessoirement pouvoir de marché) et non plus : concentration — collusion supposée — profitabilité.

Ainsi, il est toujours possible de trouver des explications différentes de la profitabilité et ces dernières ont généralement le mérite de traduire des phénomènes réels. La contrepartie négative réside dans la fragilité des relations tant qu'elles ne sont pas intégrées dans un corpus théorique plus soutenu.

Constatant cette réalité, il est naturel qu'un certain nombre d'auteurs, plus spécifiquement ceux de la « Nouvelle Économie Industrielle », aient choisi un autre parcours, en s'appuyant sur la théorie de l'oligopole (Cowling et Waterson/1976, Clarkle et Davies/1982, Geroski/1982, Clarke, Davies et Waterson/1984, Donsimoni, Geroski et Jacquemin/1984).

Dans ces modèles la profitabilité et la concentration sont déterminées simultanément : ces deux variables deviennent endogènes dans une alternative non causale. L'intérêt essentiel de ce type d'approche est de mettre en évidence le principe de la reconnaissance par les agents de leur *mutuelle interdépendance*. Celle-ci est traduite par l'introduction dans le modèle théorique de la « variation conjecturale », c'est-à-dire la prise en compte par chaque agent du fait que la profitabilité dépend, in fine, et toutes choses étant égales par ailleurs, du choix sur les quantités définies par ses rivaux. En quelque sorte cette variable est un « résumé » du comportement des agents qui est alors la variable exogène ; mais ce n'est qu'une « apparente collusion » (Cubbin/1983). Le modèle s'appuie sur la théorie de l'oligopole et l'indice de Lerner (1934) de pouvoir de marché mesuré par l'écart entre le prix et le coût marginal (ou coût unitaire variable de longue période). Sous l'hypothèse restrictive des coûts marginaux constants, le rapport marge bénéficiaire de la firme à son chiffre d'affaires — i.e. le taux de marge, le price-cost-margin, P.C.M. — est considéré comme un bon indice du pouvoir de marché. Par agrégation

tion, le degré de monopole d'une industrie sera calculé comme étant une moyenne pondérée des pouvoirs de marché des firmes de l'industrie. L'interdépendance oligopolistique montre que le P.C.M. est fonction du taux de concentration mesuré par l'indice d'Herfindhal, de l'inverse de l'élasticité de la demande par rapport au prix, et de la variation conjoncturale. Mais ici encore le degré de collusion reste inféré.

Le champ d'étude s'est ainsi déplacé d'une comparaison *inter-sectorielle* vers une analyse *intra-sectorielle* et c'est la part de marché des firmes qui maintenant est reliée à la profitabilité. Les résultats statistiques obtenus montrent que les effets de la part de marché sont plutôt positifs alors que la concentration joue un rôle plutôt négatif lorsqu'elle est incluse dans la régression. Cependant ces relations sont très sensibles à la période d'analyse (Clarke, Davies et Waterson/1984, Schmalensee/1987), plus marquées dans les biens de consommation (Porter/1974, Caves et Pugel/1980, Lecaillon/1987). Que la liaison soit meilleure dans les biens de consommation implique peut-être *a contrario* que pour les industries de biens de production liées entre elles par des contrats d'achat/vente, le système des prix appliqué soit très différent. Différents auteurs, du reste, se limitent au secteur des biens de consommation (IRS minor industrie) plutôt que SIC données du Census et introduisent la variable différenciation des biens.

Par ailleurs, de nombreux auteurs considèrent que ces effets ne sont pas aisément interprétables (Martin/1983, Mueller/1986, Scott et Pascoe/1986), y compris dans la possibilité de tester la part de l'efficacité ou du pouvoir de marché (Schmalensee/1987, Harris/1988). Bien que la référence théorique au modèle de l'oligopole donne une assise plus solide à l'étude de la relation SCP, on peut s'interroger sur la véracité des résultats selon la période et la destination de l'output des secteurs (biens de consommation, biens de production) analysés. Les conditions d'emploi très restrictives de ces modèles (coût marginal constant, homogénéité du bien, connaissance de l'élasticité de la demande) posent de délicats problèmes d'adéquation entre les déterminants théoriques et leur traduction empirique. Deux questions se posent : la première concerne le cas d'analyse intra-industrielle de « l'effet industrie » où ni les barrières à l'entrée, ni le capital fixe ne sont pris en compte ; la deuxième concerne le fait que le taux de marge, qui est calculé par différence, ne permet pas d'apprécier ce qui est dû « au prix » et ce qui est dû « au coût », sauf à considérer que les coûts sont constants. Sans aller jusqu'à dire que la profitabilité n'est pas informative, la logique théorique de ces modèles voudrait que l'on s'interroge sur les composantes internes prix et coût. Un certain nombre d'études empiriques récentes, mais peu nombreuses étant donnée la difficulté d'accès à ce type d'information (hormis par enquête) se sont attaquées à ce problème ; mais ce sont surtout des études de cas sur des marchés spécifiques dont les résultats sont difficilement généralisables.

Toute analyse empirique implique que l'on sache ce que l'on mesure et comment on mesure, autrement dit quelle est la pertinence des données observées au regard du cadre théorique et quelle spécification leur accorder.

Que l'analyse de la relation SCP soit inter ou intra-sectorielle, la première spécification doit porter sur la nature et l'étendue de l'industrie ou du marché, sur le « relevant market ». L'analyse standard traditionnelle recouvre plutôt la notion d'industrie au sens propre, auquel cas les données administratives peuvent être

considérées comme valides à condition de satisfaire à deux conditions : ne pas induire trop fortement le calcul du niveau de concentration en s'appuyant sur une nomenclature trop ou trop peu agrégée et tenir compte des biais dus à l'importation et à l'exportation (Herrera/1990). Par contre, la théorie de l'oligopole impose des conditions plus strictes se rapportant à la demande : le marché doit regrouper l'ensemble des firmes qui peuvent s'entendre pour maximiser leurs profits joints.

Les variables structurelles et de profitabilité sont nettement plus délicates à spécifier, et un certain nombre de controverses se sont fait jour à ce propos. Fisher et Mc Gowan (1983) critiquent l'utilisation des taux comptables qui seraient de mauvais indicateurs de l'espérance du profit attendu de l'investissement, véritable taux de profit théorique, controverse reprise par Salamon (1985). Les données comptables étant seules disponibles, une certaine attention doit être apportée aux spécifications tant théoriques qu'empiriques de l'indicateur de profitabilité employé, même si les différents taux calculés sont très souvent très corrélés entre eux (Herrera/1990). Ainsi, et notamment dans le cas d'études temporelles, l'inflation, la dépréciation du capital, les changements de réglementations doivent être appréciés et plusieurs indicateurs de profitabilités doivent être retenus, et si possible séparément et comparativement dans les équations de régression (cf. Schmalensee/1989b). Selon l'optique considérée, le choix entre taux de profit (bénéfice rapporté au capital) ou taux de marge (marge rapportée aux ventes) n'est pas indifférent, selon que l'analyse porte sur la disparité de la profitabilité intra-sectorielle ou sur les tendances à l'égalisation des taux de profit.

L'analyse standard est moins sensible au choix du taux de profitabilité, mais il faut pouvoir corriger le biais introduit par la disparité de l'intensité capitalistique entre les secteurs alors que le taux de marge s'impose par construction, dans les modèles d'oligopole. Quant aux variables de structures, de nombreux débats ont également lieu sur la qualité et la pertinence de certaines variables proxy des déterminants structurels théoriques (barrières à l'entrée). L'enjeu est cependant moins important que pour la concentration. La spécification de la concentration est plus stricte, car elle implique très directement un jugement de valeur sur les comportements, celui des grandes firmes. Le C_K (somme cumulée des parts de marché des premières firmes) serait mieux approprié dans l'analyse inter-industrielle, sous réserve que soit accepté le principe du « taux de concentration critique ». Cependant, ce taux n'est qu'un ordre partiel ne satisfaisant pas aux « bonnes propriétés », au sens mathématique, les familles d'indices de concentration : effet de transfert, effet de seuil (Curry et George/1983, Piesch et Schmidt/1983). L'indice d'Herfindhal, qui tient compte à la fois du nombre de firmes présentes sur un marché et de leur distribution de taille en terme de part de marché, est par contre indispensable théoriquement dans les modèles d'oligopole (Geroski/1983). Bien que les indices d'inégalité ne vérifient pas toutes les bonnes propriétés des indices de concentration type Herfindhal, celui-ci parfois est utilisé parce que moins corrélé avec les autres variables explicatives de la relation S-P (Dubois et Franck/1986).

III. — L'IMPOSSIBLE DYNAMIQUE ?

Le bilan que l'on peut tirer des vérifications empiriques du paradigme S-C-P et plus particulièrement des tests de la liaison entre structures et performances est contrasté. On doit souligner d'une part l'extrême richesse et la diversité des résul-

tats, mais aussi parfois leur faiblesse explicative. Il faut également noter l'absence persistante d'une prise en compte réelle des stratégies des firmes, mutilante dans une approche où les seuls facteurs de changement peuvent être attribués aux modifications de comportement des entreprises et aux chocs exogènes. Cette question mérite certes une attention approfondie, les causes d'une telle absence étant dues aussi bien à la non disponibilité de données sur les stratégies qu'au choix délicat des méthodes à utiliser. Toutefois, certaines pistes de recherche sont d'ores et déjà ébauchées et engagées, qui apportent des éléments d'appréciation nouveaux par rapport aux réserves précédemment émises.

La première voie suivie est celle de la statique comparative, sous réserve de tenir compte, pour le choix des années et des périodes, des ruptures dans le rythme d'activité à un niveau fortement agrégé, ce qu'avait déjà présenté Stigler en 1963 et que montrent différentes études qui introduisent parmi les variables explicatives du niveau ou de la variation de la profitabilité, le taux de croissance des branches et procèdent à une comparaison secteur/branche (Ravenscraft/1983, Monfort et Vassile/1985, Schmalensee/1987).

Une première manière de prendre en compte la dynamique des stratégies consiste à s'intéresser aux modalités d'adaptation et de réaction des firmes à des variations de la conjoncture (cf. Lecaillon/1987 pour une présentation détaillée de cette question et des modalités de résolution). La conception traditionnelle de l'Industrial Organization considère que les périodes de faible demande sont favorables aux stratégies concurrentielles, les entreprises pouvant être tentées de lancer une guerre des prix afin d'obtenir une part de marché plus importante (cf. la doctrine exposée par Sherer/1980, ou les résultats présentés par Green et Porter/1984). La stratégie de lutte consistant à se battre pour capturer la faible demande conduit alors bien évidemment à renoncer aux comportements collusifs, réservés à des phases plus hautes du cycle. Cette thèse est sévèrement combattue par des auteurs tels que Rotemberg et Saloner (1986), qui considèrent que les oligopoles ont un comportement plus concurrentiel durant les périodes de croissance de la demande. L'avantage retiré par une firme isolée d'une baisse du prix de son produit se révélerait très important en raison du fort volume de la demande, l'incitation à dévier du comportement collusif s'avérant alors très forte. Ici encore le débat n'est pas tranché en dépit des nombreux résultats économétriques, mais cette catégorie de travaux présente pour nous l'intérêt d'insister sur les stratégies des firmes et leurs modifications dans le temps.

Pour Schmalensee (1987/1989b) ce qui importe, au delà de l'analyse de la disparité de la profitabilité, c'est de découvrir des régularités dans le temps de l'avantage des grandes firmes. Utilisant pour données temporelles une batterie d'indicateurs de rentabilité plus ou moins corrélés entre eux et plus ou moins sensibles à la conjoncture, il construit différents indicateurs synthétiques permettant de refléter l'avantage intra-industriel de la taille et de détecter les différences qui ne seraient dues qu'à des artefacts inter-industriels. Les logiques inter-industrielles pour le mainstream et intra-industrielles pour la nouvelle économie industrielle sont ainsi croisées, l'auteur décélant ainsi une évolution contra-cyclique des grandes firmes pour lesquelles l'avantage de profitabilité est plus haut dans le creux du cycle, quand le taux de profit et le niveau d'activité réel relatif à la capacité sont bas.

L'approche la plus convaincante de la dynamique des stratégies et du mouvement des entrées et des sorties des firmes est probablement due à Geroski, dans certains de ses travaux récents (cf. une présentation dans Geroski/1990 a). L'idée de départ de cette analyse est d'examiner si les entrées (réelles ou potentielles) dans la branche entraînent une modification plus grande des performances des firmes et tout particulièrement des taux de marge par comparaison aux barrières à l'entrée. Retenir un tel champ d'étude suppose évidemment que l'on s'attaque à des questions relevant des domaines de la dynamique et des stratégies d'entreprise. En effet, il faut tenir compte des stratégies d'entrée bloquée ou des modifications des conditions d'entrée impliquées par les comportements des acteurs du marché afin de juger de leur impact sur les performances. L'hypothèse fondatrice est qu'une tendance systématique à la chute des taux de marge à leur niveau de long terme, en l'absence d'entrée ou de tout autre changement de caractère structurel, peut refléter l'effet d'une entrée potentielle. À l'opposé, si les mouvements des taux de marge s'avèrent fortement corrélés avec les flux d'entrée réels, on considèrera que l'entrée potentielle n'a pas beaucoup d'impact sur le marché (Geroski/1990a). La vérification de telles hypothèses n'est pas facile. Elle doit tenir compte, entre autres, de la hauteur de l'entrée. Elle suppose l'écriture de modèles dans lesquels la décision d'entrée des agents est soumise non plus à des anticipations adaptatives mais à des prévisions du niveau de profit en $t + 1$ (Geroski et Murfin/1986) ou encore dans lesquels le niveau réel d'entrée est exprimé à partir de la part de marché des agents présents sur le marché et le niveau d'entrée potentiel estimé par une anticipation du niveau de marge à la période $t + 1$ (Geroski/1990b). Dans l'état actuel des statistiques et en l'absence de données sur les anticipations des agents, ces modèles font pour l'instant l'objet de simulations numériques. On peut considérer toutefois que la voie ainsi ouverte est extrêmement prometteuse et espérer que la constitution de banques de données complètes ou sectorielles sur de tels sujets permette bientôt l'exploration des dynamiques industrielles et plus particulièrement des effets des stratégies d'entrée des firmes en place ou des entrants potentiels sur les performances de marché.

Dans un cadre différent, parce qu'il ne fait pas explicitement référence à la théorie de l'oligopole, Ponssard (1988) considère que la théorie des jeux est tout à fait appropriée pour aborder la question centrale de la stratégie des firmes. Grâce à cette grille de lecture, l'analyse des processus séquentiels observés permet de décrypter les principales logiques, financières, industrielles et commerciales des firmes dans le cadre d'études de cas réels. Plus monographique ce type de démarche est plus proche des sciences de la gestion et les résultats obtenus, sinon la méthode, sont difficilement généralisables, si ce n'est à les reproduire dans chacun des segments de marché.

Dans les modèles de base de la théorie de l'oligopole, la notion de barrière était évacuée. L'introduction par Caves et Porter (1977) du concept de barrière à la mobilité permet d'enrichir l'analyse, dans la mesure où il s'applique bien au niveau intra-sectoriel. Ces auteurs considèrent que dans une industrie donnée peuvent coexister plusieurs « groupes stratégiques », au sens où les firmes appartenant à une même classe ont des comportements équivalents et érigent des barrières vis-à-vis de leurs rivaux immédiats au sein d'une même industrie. Quelques travaux (Donsimoni et Leoz-Arguelles/1981, Donsimoni et Kambouri/1989) ont introduit cette spécificité en isolant les firmes domestiques des firmes étrangères, en supposant que leurs comportements stratégiques n'étaient pas équivalents. Andersen et

Rynning (1991) segmentent les marchés sur des variables qualitatives caractérisant l'estimation de ces barrières par les entrepreneurs. D'une certaine manière les travaux d'Encaoua et Franck (1982) séparant les entreprises individuelles des entreprises appartenant à un groupe sur la base d'une hypothèse de différenciation entre une coordination par le marché pour les premières et une coordination interne pour les secondes, procédaient déjà de la même manière. Bernard et Torre (1991) analysent l'évolution de la stratégie des firmes dans un contexte de changements structurels importants. L'analyse de la situation concurrentielle des entreprises, de la modification dans le temps des hiérarchies et des entrées-sorties dans les branches industrielles liées au système agricole et agro-alimentaire, repose sur une méthodologie de type classificatoire permettant de suivre au cours du temps l'évolution du profil des firmes par la construction et l'observation de matrices de transition. L'objectif ici retenu est plutôt de spécifier certains comportements stratégiques compétitifs-types et leur évolution que d'inférer une relation à partir de ces mêmes comportements.

Ces partitions, réalisées sur d'autres critères que la seule appartenance à une industrie, montrent que l'enjeu majeur se situe au niveau de la firme et que l'intégration de l'acteur, au sens fort du terme, créateur de stratégies, devient primordiale. Ceci est d'autant plus vrai que le secteur ou la taille ne sont pas toujours des critères pertinents d'analyse. L'exemple le plus frappant étant sans doute la difficulté rencontrée par les modèles théoriques à intégrer le phénomène de multiproduction. Et, lorsque c'est le cas — les marchés contestables par exemple — les hypothèses sont alors très restrictives. Or, rares sont les firmes monoproductrices. La plupart d'entre elles diversifient leurs activités et internalisent certaines contraintes de marché. Par référence à la liaison ici développée — concentration/part de marché/profitabilité — la multiproduction implique que la diversification des activités et des débouchés puisse se traduire par des positions de pouvoir de marché qui ne concernent pas uniquement l'activité principale mais aussi et souvent, pour les grandes firmes, une ou plusieurs activités « secondaires ». Des situations concurrentielles très différentes peuvent alors exister d'un marché à l'autre pour une même entreprise. Le problème qui se pose n'est donc pas tant d'inférer une relation statistique que de *spécifier* correctement les champs d'analyse. Cette taxonomie, qu'elle se présente sous la forme de la définition de « groupes stratégiques » ou sous une autre forme est un préalable nécessaire. Les méthodes d'analyse des données permettent de structurer et de hiérarchiser les données de regrouper et de séparer les acteurs en groupes homogènes qui doivent être validés par l'objet d'étude. La création de typologies de firmes, la prise en compte de l'existence de la multiproduction, avec ses à-côtés (intégration verticale, diversification, fusions, etc...) expliquent sans doute les résultats ambigus et parfois contradictoires issus de l'analyse S-C-P. Une telle démarche suppose cependant la mise à disposition de panels de firmes, si possible exhaustifs et sur une longue période.

Il s'agit ici encore d'une des diverses manières de rendre compte des évolutions stratégiques dynamiques, à partir d'une plongée dans le « champ boueux » de l'Économie Industrielle appliquée décrit par Mason.

BIBLIOGRAPHIE

- ANDERSEN O. et RYNNING M.R. (1991) : An empirical illustration of an alternative approach to measuring the market power and high profits hypothesis, *International Journal of Industrial Organization*, 9, 239-249.
- BERNARD J. et TORRE A. (1991) : *Changements structurels et évolution des stratégies des firmes : le cas des industries liées au système agroalimentaire sur la période 1970-1987*, Rapport final et article, Appel d'offres INRA-CNRS-MRT.
- BAIN J.S. (1951) : Relation of profit rate to industry concentration : American manufacturing 1936-1940, *Quarterly Journal of Economics*, 65, 293-324.
- BAIN J.S. (1956) : *Barriers to new competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- CAVES R.E. et PORTER M.E. (1977) : From entry barriers to mobility barriers : conjectural decisions and continued deterrence to new competition, *Quarterly Journal of Economics*, 91, 241-261.
- CLARKE R. (1985) : *Industrial Economics*, Basil Blackwell, USA.
- CLARKE R. et DAVIES S. (1982) : Market structure and price-cost margins : *Economica*, 49, 277-287.
- CLARKE R., DAVIES S. et WATERSON M. (1984) : The profitability concentration relation : market power or efficiency, *Journal of Industrial Economics*, 32, 435-450.
- COWLING K. et WATERSON M. (1976) : Price-cost margins and market structure, *Economica*, 43, 267-274.
- COMANOR W. et WILSON T. (1967) : Advertising, market structure and performance ; *Review of Economics and Statistics*, vol. 49, n° 4, 423-440.
- CUBBIN J. (1983) : Apparent collusion and conjectural variations in differentiated oligopoly, *International Journal of Industrial Organization*, 2, 155-164.
- CUBBIN J. (1988) : *Industry structure and performance : the empirical work*, London.
- CURRY B. et GEORGE K.D. (1983) : Industrial concentration : a survey, *Journal of Industrial Economics*, 31, 203-255.
- DEMSTZ H. (1974) : Two systems of belief about Monopoly ; in H. Goldschmid, M. Mann et F. Weston (eds) : *Industrial Concentration ; the new learning* ; Little, Brown & Company, Boston.
- DONSIMONI M.P., GEROSKI P.A. et JACQUEMIN A. (1984) : Concentration indices and market power : two views ; *the Journal of Industrial Economics*, 32, 419-434.
- DONSIMONI M.P. et LEOZ-ARGUELLES V. (1981) : Strategic groups : an application to foreign and domestic firms in Spain, *Recherches Économiques de Louvain*, 47, 291-306.
- DONSIMONI M.P. et KAMBOURI M. (1989) : *The SCP paradigm revisited*, working paper n° 8506, Université catholique de Louvain.
- DUBOIS P. et FRANCK B. (1986) : *Performances sectorielles, structures de marché et sous-traitance*, miméo, Journées de microappliquée, Nantes.
- ENCAOUA D. et FRANCK B. (1980) : Performances sectorielles et groupes de société, *Revue économique*, 3.
- ENCAOUA D. et JACQUEMIN A. (1980) : Degree of monopoly, indices of concentration and threat of entry, *International Economic Review*.
- FISHER F.M. et J.J. Mc GOWAN (1983) : On the Misuse of accounting rates of return to infer monopoly power, *AER*, 73, 82-97.

- GEROSKI P.A. (1982) : Simultaneous equations models of the structure — performance paradigme, *European Economic Review*, 19, 145-158.
- GEROSKI P.A. (1983) : Some reflections on the theory and application of concentration indices, *International Journal of Industrial Organization*, 1, 79-94.
- GEROSKI P.A. (1988) : In pursuit of Monopoly Power : Recent quantitative Work in Industrial Economics, *Journal of Applied Econometrics*, 3, 107-123.
- GEROSKI P.A. (1990a) ; Entry and the Dynamics of Profit Margins ; *Revue d'Économie Industrielle*, n° 54, 4^e trimestre, 7-21.
- GEROSKI P.A. (1990b) : The Effects of Entry on Profit Margins in the Short and the Long Run, *Annales d'Économie et de Statistique*, vol. 15/16, 333-355.
- GREEN E.J. et PORTER R.H. (1984) : Non-Cooperative Collusion under Imperfect Price Information : *Econometrica*, vol. 52.
- HANNAH L. et KAY J. (1977) : *Concentration in modern industry*, Mac Millan, London.
- HARRIS F. (1988) : Testable competing hypotheses from structure-performance theory : efficient structure versus market power, *Journal of Industrial Economics*, 36, 3, 267-280.
- HERRERA J. (1990) : *La différenciation des taux de profit dans la concurrence : l'exemple des États-Unis*, thèse miméo, Paris-X Nanterre.
- JACQUEMIN A. (1985) : Sélection et Pouvoir dans la Nouvelle Économie Industrielle : *Économica*, Cabay.
- JENNY R. et WEBER A.P. (1976) : Profits rates and structural variables in French manufacturing industries, *European Economic Review*, 7, 187-206.
- LECAILLON J. (1988) : Concentration et Collusion, *Revue d'Économie Politique*, vol. 98, n° 6, 801-822.
- MONFORT J.A. et VASSILLE L. (1985) : La concentration des activités économiques, *Collections de l'INSEE*, série E, n° 98.
- MARTIN S. (1983) : *Market, firm and economic performance : an empirical analysis*, N.Y., N.Y. University.
- MUELLER D. (1986) : *Profits in the long run*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PAGOULATOS F. et SORENSON R. (1981) : A simultaneous equations analysis of advertising concentration and profitability, *Southern Economic Journal*, 47, 728-741.
- PIESCH W. et SCHMIDT I. (1983) : L'applicabilité de mesures de concentration dans le cadre de la politique européenne de concurrence, CEE, *Collection Études*, série Concurrence.
- PONSSARD J.P. (1988) : *Stratégie d'entreprise et économie industrielle*, Mc Graw-Hill.
- PORTER M. (1979) : The structure within industries and companies performance, *Review of Economics and Statistics*, 61, 214-228.
- PHILLIPS A. (1976) : A critique of empirical studies of relations between market structure and profitability, *Journal of Industrial Economics*, 24, 241-249.
- RAINELLI M. (1989) : *Économie Industrielle*, Dalloz.
- RAVENS-CRAFT D. (1983) : Structures-profit relationships at the line of business and industry level, *Review of Economics and Statistics*, 65, 22-31.
- SALAMON G.L. (1985) : Accounting rates of return, *AER*, 79, 495-504.

- SCHERER F.M. (1980) : *Industrial Market Structure and Economic Performance* ; Harghton Mifflin Company.
- SCHMALENSSEE R. (1987) : Collusion versus differential efficiency testing alternative hypotheses, *The Journal of Industrial Economics*, 35, 399-425.
- SCHMALENSSEE R. (1989a) : Inter-Industry Studies of Structure and Performance ; in R. Schmalensee et R.D. Willig (eds) ; *Handbook of Industrial Organization*, North-Holland.
- SCHMALENSSEE R. (1989b) : Intra-Industry Profitability Differences in US Manufacturing 1953-1983, *The Journal of Industrial Economics*, 37, n° 4, 339-357.
- SCOTT J.T. et PASCOE G. (1986) : Beyond firm and industry effects on profitability in imperfect markets, *Review of Economics and Statistics*, 68, 284-292.
- SHEPHERD W.G. (1974) : *The treatment of market, power*, N.Y., Columbia University Press.
- STIGLER G.J. (1983) : *Capital and rates of return in manufacturing industries*, Princeton University Press.
- STRICKLAND A.D. et WEISS L.W. (1976) : Advertising concentration and price-cost margins, *Journal of Political Economy*, 84, 1109-1121.
- ROTEMBERG J.J. et SALONER G. (1986) : A Supergame-theoretic model of price wars during booms, *AER*, 76, 390-407.
- TIROLE J. (1989) : *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press.
- WEISS L.W. (1974) : The concentration profits relationship and antitrust, in H. Goldschmid, M. Mann et F. Weston (eds) : *Industrial concentration, the new learning*, Little, Brown & Company, Boston.