

THÈME N° 1 :
SOUBASSEMENTS THÉORIQUES ET
CONCEPTUELS DE L'ÉCONOMIE
INDUSTRIELLE

Ce polycopié ne peut aucunement remplacer le cours car il n'en est qu'un simple support.

Thème n° 1 : Soubassements théoriques et conceptuels de l'économie industrielle

L'économie industrielle est une discipline jeune qui dispose d'un appareil analytique et conceptuel en permanente évolution. Son positionnement méso économique, inscrivant sa problématique à mi-chemin entre les perspectives microéconomique et macroéconomique, fait de son champ disciplinaire un carrefour entre divers corpus théoriques dont la jonction lui imprime un caractère riche et diversifié.

I- Des concepts et de la genèse de l'économie industrielle :

L'expression « économie industrielle » montre à l'évidence que l'histoire de la discipline date de l'époque où l'économie politique commence à s'intéresser à l'analyse des faits industriels. Voilà pourquoi, avant de rappeler l'histoire des théories qui la sous-tendent, il importe de rappeler les conditions historiques de l'émergence de l'industrie.

a) L'histoire et le concept d'industrie :

Le terme « industrie », d'origine latine, qui signifie *activité* voit le jour au XV^{ème} siècle en Europe occidentale pour désigner un savoir-faire appliqué à une activité et allant du simple travail des mains (*manufactura* = travail manuel / 1511) jusqu'à l'usage des machines dans les arts et métiers. Dans le champ de l'analyse économique, les économistes se sont employés à adapter l'usage du terme à leurs besoins au gré de leurs époques et de leurs centres d'intérêt. Ainsi, les physiocrates, à titre d'exemple, n'ont pas hésité à appliquer le vocable à tous les types d'activités qu'ils pouvaient étudier. De même, Jean-Baptiste Say (1767-1832), en définissant l'industrie comme « l'activité humaine déployée dans le but de produire des marchandises utiles »¹, s'autorise à procéder à une compartimentation des activités industrielles qui allait durer pour plus d'un siècle, et ce en distinguant trois grandes catégories d'industrie : l'industrie agricole, l'industrie manufacturière et l'industrie commerciale.

Cependant, l'évolution des activités économiques du XVIII^{ème} au XIX^{ème} siècle connue sous le vocable « Révolution industrielle », et les transformations profondes² qu'elle génère

¹ Say, J.-B., *Traité d'économie politique*, Déterville, 6^{ème} édition publiée par H. Say, Guillaumin, Paris, 1841, p.75

² Une série d'inventions mécaniques initiées essentiellement en Angleterre dont principalement le perfectionnement de la machine à vapeur par James Watt en 1764 qui en facilite l'utilisation dans les industries de transformation et ouvre irréversiblement la voie devant le progrès du machinisme et sa généralisation à presque toutes les activités productives.

principalement en Angleterre, finit par généraliser l'emploi des machines à toutes les activités de production. Mais cette généralisation se caractérisait par une lenteur qui justifie amplement la réticence et l'hésitation des économistes à hâter l'emploi spécialisé du vocable d'industrie. En effet, il a fallu pas moins d'un siècle pour voir finalement la production en volume de l'industrie détrôner définitivement et de loin celle de l'agriculture. La croissance de la production industrielle pendant tout le XIX^{ème} siècle devait non seulement s'accompagner d'un déclin progressif de la population active dans l'agriculture et son transfert vers l'industrie, mais également et surtout permettre une nouvelle compartimentation de la population active entre les emplois agricoles, les emplois industriels et les emplois tertiaires³. En outre, au cours de la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle la naissance des sociétés par actions ouvre la voie devant l'apparition de la grande entreprise capitaliste dont l'évolution devait déboucher sur le développement de la concentration et, partant, l'accroissement de la taille des entreprises spécialement en Allemagne et aux Etats-Unis.

On comprend dès lors que l'ensemble de ces transformations économiques profondes ne cessait de nourrir progressivement la réflexion des économistes et militer, en définitive, en faveur de l'émergence de l'économie industrielle qui devait adopter une définition claire du concept d'industrie. En effet, celle-ci se concevait désormais comme « l'ensemble des activités économiques qui, à partir de la transformation des matières premières ou de matières ayant déjà subi une ou plusieurs transformations et à l'exploitation des sources d'énergie, sont orientées vers la production à grande échelle de biens ou de services. Elle véhicule implicitement l'idée d'une certaine division du travail ainsi que l'emploi de machines, et s'oriente tendanciellement vers la production de masse. »

b) L'émergence de l'économie industrielle :

La définition précédente suppose que les activités industrielles soient assurées par des firmes qui produisent des biens ou des services proches et plus ou moins substituables, et qui s'affrontent sur un marché et se font donc concurrence. Le fait que les biens et les services produits soient substituables commande que leur élasticité-prix croisée soit élevée.

L'économie industrielle n'est alors que cette branche de l'économie dédiée à l'étude de la structure d'un marché et des entreprises qui y opèrent en vue de comprendre son fonctionnement à travers l'éclairage porté sur leurs interactions. Une telle étude suppose l'analyse des comportements et stratégies des entreprises et de la concurrence sur les marchés.

³ L'expression « secteur tertiaire » fait son apparition à la fin des années 1930 à l'initiative d'Allan G. Fisher, Colin Clark et Jean Fourastié. Si la classification de Clark repose essentiellement sur le degré de transformation de matières opérée par les secteurs, celle de Fourastié repose principalement sur le rythme d'évolution du progrès technique et de la productivité dans les secteurs.

Il y a lieu de rappeler que l'économie industrielle s'est construite en remettant en cause les hypothèses classiques du modèle de la concurrence pure et parfaite (CPP). En effet on peut affirmer sans conteste que l'économie industrielle se focalise plutôt sur l'étude des comportements des entreprises sur des marchés où la concurrence est imparfaite, ce qui rend de tels marchés défailants (*market failure*) puisque l'équilibre concurrentiel à long terme n'y est pas assuré.

Les principales hypothèses de la CPP⁴ remises en cause par l'économie industrielle sont les suivantes :

- L'atomicité des agents (multitude d'offreurs et de demandeurs, tous de petite dimension par rapport au marché) est une hypothèse loin d'être observée en économie industrielle car celle-ci s'intéresse au phénomène de la concentration industrielle sur les marchés, laquelle débouche sur la présence de quelques firmes et, le cas échéant, d'une seule firme dans le cas du monopole ;
- La fluidité du marché (exprimée par la libre entrée et sortie) n'est pas non plus observée puisque l'économie industrielle s'intéresse à l'étude des différentes barrières à l'entrée lors de l'analyse de la structure du marché ;
- L'homogénéité des produits (les mêmes caractéristiques pour les produits sans différenciation entre les firmes) est également rejetée par l'économie industrielle puisqu'elle s'occupe de l'étude de la différenciation opérée par les firmes en tant que comportement concurrentiel ;
- La transparence stipulée dans le modèle de la CPP est également rejetée par l'économie industrielle qui retient plutôt l'hypothèse d'une information imparfaite caractérisant les marchés où l'analyse se déroule.

L'histoire de l'émergence de l'économie industrielle peut être relatée à travers une périodisation entre les premières réflexions avant la genèse de la discipline d'un côté, et la genèse à proprement parler de l'économie industrielle de l'autre côté.

b – 1) Les réflexions des pères fondateurs :

Les contributions essentielles à ce niveau sont dues sans conteste à Alfred Marshall, aux travaux sur la concentration industrielle de Berle et Means, aux travaux de Chamberlin et Robinson sur la concurrence imparfaite ainsi qu'aux travaux de Joseph Shumpeter sur la concurrence.

⁴ Frank Knight, fondateur de l'Ecole de Chicago, énonça en 1921 dans son ouvrage *Risk Uncertainty and Profit* les cinq conditions de la concurrence pure et parfaite que la théorie économique reproduit de nos jours (atomicité, transparence, homogénéité, libre entrée dans le marché et libre circulation des facteurs).

- Les travaux d'Alfred Marshall (1842-1924):

Partisan invétéré de l'approche empirique, Marshall accordait une place de choix à l'analyse des faits. Les transformations du système productif engendrées par la Révolution industrielle ont constitué pour lui un champ d'observations très riche qui devait lui permettre d'étudier l'organisation industrielle (*Industrial Organization* IO). A l'origine, ce terme désignait cette nouvelle forme d'entreprise générée par la Révolution industrielle et dont les caractéristiques étaient liées à une production à grande échelle couplée à de nouvelles formes d'organisation.

L'un des apports analytiques de Marshall concernait son approche dynamique qui insistait sur la dimension temporelle notamment la distinction fondamentale entre le CT et le LT, ainsi que l'introduction d'une notion capitale : la courbe d'expérience. Celle-ci explique qu'au fur et à mesure que l'entreprise acquiert de l'expérience, elle arrive à produire avec plus d'efficacité et donc avec un coût moyen tendanciellement décroissant. En effet, grâce à son expérience, l'entreprise réalise des économies d'échelles car sur le plan interne, en produisant à grande échelle, elle baisse ses coûts, et sur le plan externe, réalise également des économies externes à travers l'existence de clients plus stables lui assurant des débouchés ainsi que l'amélioration des prix de ses fournisseurs notamment.

Ces analyses permettent à Marshall de constater que la taille des firmes a tendance progressivement à s'accroître. Il se pose alors la question de savoir si, face à cet accroissement tendanciel de la taille des firmes, on n'assistera pas à l'émergence du phénomène des monopoles dans toutes les industries ?

Marshall se propose alors d'étudier le monopole en choisissant un exemple qui est la distribution de gaz, en se demandant si l'Etat doit intervenir ou non ?

La question posée par Marshall n'a jamais perdu de son actualité et demeure encore de nos jours l'une des questions centrales de l'économie industrielle.

Le débat initié par Marshall allait encore prendre de l'ampleur aux Etats-Unis puisque, de 1840 à 1900, la taille des firmes augmentait progressivement et à la fin du 19ème apparaissent les géants de l'industrie. La crainte que ces géants de l'industrie ont générée fut à l'origine de la première loi anti trust en 1890 appelée la « Sherman Act ». Ce fut le premier texte qui institua une interdiction formelle du monopole et prévint des sanctions contre les tentatives de monopolisation. Cette loi interdit également toute forme de collusion et prévint des pénalités en cas de non-respect des obligations légales. En effet, pour que le marché fonctionne normalement, un certain degré de concurrence doit y être sauvegardé.

Marshall sera également le premier à analyser la dimension territoriale de l'OI en introduisant le concept de district industriel qui met l'accent sur l'importance de la localisation

géographique des industries à travers leurs relations avec les firmes, concept qui repose sur l'idée de proximité des unes et des autres dans la perspective de réaliser des économies externes locales (transport, coordination, diffusion de l'innovation, etc.) et donc une plus grande efficacité de l'OI. (Le concept de nos jours est remplacé par le technopole).

- Les travaux de Berle et Means sur la concentration industrielle (1932) :

Une première analyse majeure de la concentration industrielle se trouve chez Adolf Berle et Gardiner Means. Leur ouvrage publié en 1932, *L'entreprise moderne et la propriété privée*⁵, développe l'idée centrale que le développement de la grande société par actions et la dispersion de la propriété entre un grand nombre d'actionnaires tend à entraîner la séparation de la propriété et du contrôle de l'entreprise.

Ils mettent en exergue la progression du phénomène concentrationniste aux Etats-Unis en 1932 en présentant des statistiques montrant que la moitié du capital américain appartient à moins de 200 firmes dont la taille augmente encore. Ce phénomène n'a cessé de s'accroître puisque à la fin des années 1950 on compte moins de 100 firmes qui détiennent la moitié de la production industrielle des Etats-Unis.

L'ouvrage de Berle et Means est important parce qu'il offre un mode de théorisation de l'entreprise marqué par trois traits :

- les caractéristiques, le fonctionnement et le comportement de la firme se comprennent en considérant les rapports entre différents groupes, aux intérêts propres : les actionnaires et les managers, mais également les salariés et les fournisseurs de crédits ;
- une question centrale est celle de savoir qui contrôle l'entreprise ;
- le cadre institutionnel, en l'occurrence le système de la société par actions et la constitution de marchés financiers, joue un rôle essentiel dans la structuration de la firme.

- Les travaux de Chamberlin et Robinson sur la concurrence imparfaite :

La concurrence imparfaite est une façon moins normative que la théorie de la concurrence pure et parfaite d'aborder la concurrence. Elle a été développée dans l'entre-deux-guerres par Edward Chamberlin (1899-1967) aux États-Unis et par Joan Robinson (1903–1983) en Angleterre. Il s'agissait notamment de tenir compte de l'apparition des grandes entreprises et des stratégies de différenciation des produits. De nos jours, cette approche est développée notamment par des néo-keynésiens comme Joseph E. Stiglitz.

La contribution la plus substantielle de Chamberlin est sans doute "La théorie de la concurrence monopolistique" (*The theory of monopolistic competition*), qu'il publia en 1933.

⁵ The Modern Corporation and Private Property, New York, Macmillan, 1932.

Cette même année, Joan Robinson publia son livre "L'Économie de la concurrence imparfaite" (*The Economics of Imperfect Competition*).

Ces deux économistes sont ainsi à l'origine d'une grande partie de l'étude moderne de la concurrence imparfaite.

L'analyse de Robinson se focalise, en concurrence imparfaite, sur les entreprises qui ont tendance à rémunérer leurs facteurs de production à une valeur inférieure à leur produit marginal net. Elle va s'intéresser notamment au facteur « Travail » et montrer qu'en concurrence imparfaite les entreprises ont tendance à payer des salaires inférieurs au produit marginal du travail, ce qui constitue une exploitation monopolistique de ce facteur de production et permet aux firmes de réaliser des surprofits.

L'analyse de Chamberlin porte également sur la concurrence imparfaite, mais selon lui l'imperfection de la concurrence est liée à l'action volontaire des firmes qui cherchent à se délimiter un domaine de marché en différenciant leurs produits pour s'accaparer un segment de marché. Il va montrer qu'il existe différentes formes de différenciations et que chacune des formes apporte un élément de monopole à la firme.

Cette différenciation permet aux firmes de pratiquer un prix plus élevé ce qui génère un surprofit lié à la différenciation. Ce surprofit est accepté par les consommateurs car c'est le prix à payer pour pouvoir avoir le choix d'une variété de produit.

- Les travaux de Schumpeter sur la concurrence :

Schumpeter (1883-1950) va renouveler la théorie de la croissance économique à travers ses deux ouvrages « Une théorie de l'évolution économique » et « Capitalisme, socialisme et démocratie ».

Dans ses analyses, Schumpeter place au cœur de l'évolution économique l'entrepreneur innovateur. C'est l'acteur central du changement grâce à son esprit novateur et à son rôle majeur dans la diffusion du progrès car il crée de l'activité économique grâce à son innovation. Schumpeter distingue 5 types d'innovation :

- Production de nouveaux biens ;
- L'utilisation de nouvelles méthodes de production ;
- L'émergence de nouveaux débouchés ;
- L'utilisation de nouvelles matières premières ;
- Des nouvelles formes d'organisation du travail.

Ces innovations ont plusieurs effets puisqu'elles produisent des externalités positives. En innovant, un entrepreneur crée de la compétence. Schumpeter a prouvé que les innovations sont associées à des monopoles temporaires. Le principal instrument de création de ce

monopole est le brevet. Il s'ensuit alors une série d'imitation et de diffusion de la technologie. En général, pour Schumpeter, ces innovations arrivent par grappes. L'économie évolue grâce à ses grappes d'innovations qui sont le moteur de l'évolution économique même si elles créent un phénomène de destruction créatrice.

b – 2) Genèse et évolution de l'économie industrielle :

Les premières réflexions économiques sur les faits industriels sont demeurées en fait peu systématiques pour pouvoir en faire les soubassements d'une discipline à part entière développant sa propre problématique autour d'une approche méthodologique clairement identifiée. L'ensemble de ces réflexions a permis toutefois l'éclosion d'un débat riche ininterrompu depuis la fin du XIX^{ème} siècle et devait déboucher notamment sur la création de l'Association Economique Américaine (American Economic Association) en 1885. Au sein de cette association, les fondateurs étaient en majorité des économistes américains influencés par l'Ecole Historique allemande qui accordait le primat à une recherche économique appuyée par l'étude historique et statistique de l'émergence des structures industrielles actuelles.

C'est dans le prolongement logique des travaux promus par cette Association que parut en 1938 un rapport d'Edward Mason intitulé « *Les politiques de prix et de production des grandes firmes* »⁶ qu'il présenta au Congrès annuel de l'Association, rapport qui, pour la majeure partie des économistes chercheurs en économie industrielle, date l'émergence de la discipline dans l'histoire. Tout en définissant le cadre conceptuel de la discipline, ce travail soulignait le caractère général de l'analyse propre à l'étude de la vie industrielle en même temps qu'il rappelait la nécessité de prendre en compte les caractéristiques historiques, sociales et institutionnelles de l'environnement des systèmes industriels. C'est à partir de cette date que l'on peut suivre l'évolution de la discipline à travers la succession de trois courants théoriques dont les débats ont grandement contribué aussi bien à la configuration qu'à l'enrichissement de cette discipline ayant récemment intégré la science économique.

II- Des courants théoriques qui s'affrontent dans l'économie industrielle :

L'économie industrielle a subi, depuis la présentation du Rapport d'Edward Mason en 1938 au Congrès annuel de l'Association Economique Américaine, principalement trois types d'influence consécutifs : la tendance de l'Ecole de Harvard, celle de l'Ecole de Chicago et enfin la tendance dite de la Nouvelle Economie industrielle.

⁶ Mason E., *Price and production policies of large-scale enterprises*, American Economic Review, Vol. 29, n° 1, mars, 1939

1) L'Ecole de Harvard :

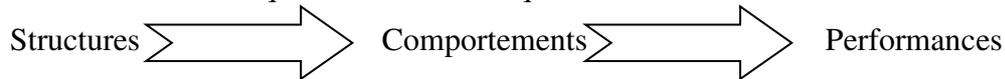
Dans la mouvance de l'Ecole de Harvard, on peut nettement distinguer la domination des approches empiriques jusqu'à la fin des années 1960 dans les travaux des auteurs se réclamant de cette tendance, à leur tête Edward Chamberlin, Joe Staten Bain (1912-1991) et surtout le chef de file de ce courant Edward Mason (1899-1992). De tendance libérale, ce courant cherchait à déterminer, à partir de certaines caractéristiques des entreprises telles que leurs tailles par exemple, s'il était possible de dégager des inférences sur le caractère illégal de leurs comportements. Leur démarche d'analyse, imprégnée par une approche typiquement empirique, reposait sur la construction d'études de cas (Informal stories) construites à partir d'intuitions au sujet du fonctionnement favorable ou défavorable du marché, appuyées par les points de vue des consommateurs en tant qu'agents économiques de référence pour la mesure de la satisfaction de la demande sur le marché. Il s'agissait, somme toute, d'adopter une démarche méthodologique intuitive centrée sur le profit des entreprises en tant que variable pouvant être déterminée par diverses considérations liées au marché (concentration, barrières à l'entrée, etc.). Variable centrale pouvant alors s'exprimer comme une fonction de l'ensemble des considérations liées au marché, le profit constitue alors pour ce courant libéral un indicateur permettant d'apprécier le bien être des agents (entreprises et consommateurs) et donc le bien-être collectif sur le marché, sa structure et son fonctionnement.

L'enchaînement de l'analyse se déroulait conformément à la séquence (SCP) **Structure** (de marché) → **Comportements** (stratégiques) → **Performances** (essentiellement profits), avec le primat accordé à la structure du marché dans la détermination des comportements des entreprises et, au final, la détermination de leurs performances. Des performances médiocres ne pouvaient que mettre en cause des structures de marché inadaptées, sur lesquelles il fallait donc agir.

Il revient essentiellement à Edward Mason⁷ d'avoir systématisé la séquence du triptyque SCP qui doit se dérouler selon l'auteur conformément à l'hypothèse selon laquelle les comportements des firmes et leurs performances sont largement déterminés par les structures du marché. Joe Bain allait plus tard approfondir davantage l'analyse de la séquence en explicitant plus clairement le contenu du triptyque : à partir de certaines conditions de base relatant les caractéristiques de l'offre et de la demande, les structures du marché pouvaient être appréhendées par divers indicateurs devant permettre d'identifier les comportements des

⁷ Mason E., *Economic concentration and the monopoly problem*, Harvard University Press, Cambridge, 1957.

firmes et, au final, d'apprécier leurs performances. Le tableau suivant retrace les composantes essentielles de la séquence S-C-P ainsi que leurs contenus :



LES CONDITIONS DE BASE		STRUCTURES	COMPORTEMENTS	PERFORMANCES
<u>OFFRE :</u> -Matières premières -Durée de vie des produits -Technologie de production -Règles juridiques	<u>DEMANDE :</u> -Taux de croissance de la demande -Elasticités prix et revenu -Caractéristiques cycliques -Possibilités de substitution -Conditions de commercialisation	-Nombre d'offreurs et de demandeurs -Barrières à l'entrée -Structure des coûts -Segmentation du marché -Relations verticales	-Stratégies de prix -Stratégies de différenciation -Stratégies d'innovation et investissement en R&D -Investissement en marketing -Investissement en capacité de production	-Efficacité de la production -Efficacité de l'allocation des ressources -Evolution des parts de marché des firmes -Taux de profit et de marge -Dépôts de brevets -Evolution de l'emploi

Cette approche que l'on peut qualifier de **structuraliste** a caractérisé l'économie industrielle américaine depuis la genèse de la discipline jusqu'à la remise en cause de ses fondements par les économistes se réclamant de l'Ecole de Chicago à partir du début des années 1970.

2) L'école de Chicago :

Dès la conceptualisation de l'approche S-C-P, nombre de ses détracteurs lui ont adressé des critiques virulentes, à leur tête les économistes de l'Ecole de Chicago notamment Milton Friedman et Georges Stigler. En effet, c'est d'abord Friedman qui, en 1953, s'attaque à la démarche méthodologique des économistes de l'Ecole de Harvard en se proclamant partisan d'une nouvelle méthodologie dont l'essence est d'évaluer la scientificité des théories à partir de leurs prédictions et non du réalisme de leurs hypothèses⁸. Sous sa houlette, l'Ecole de Chicago fustige la notion de concurrence monopolistique, portée principalement par

⁸ Dans son article, « The methodology of Positive Economics », publié en 1953, Milton Friedman a profondément influencé la réflexion des économistes sur la méthodologie de leur science, tout en suscitant un très important débat. Il part de la critique de l'empirisme logique de Paul Samuelson, alors dominant en science économique, pour montrer que le but des théories scientifiques est d'offrir des prédictions valides, sans être triviales. Voilà pourquoi, la question centrale relative aux théories n'est pas tant celle du réalisme des hypothèses qui les fondent, mais celle plutôt de leur prédictibilité. Si la théorie parvient à être prédictive, elle peut se passer du caractère « vraie » ou « réaliste » de ses hypothèses. Ainsi, pour Friedman, la critique de l'absence de réalisme des hypothèses fondatrices de la théorie économique, comme la rationalité des acteurs par exemple, s'avère tout simplement impertinente car ce qui compte finalement c'est la capacité prédictive de la théorie, seule à même de justifier son usage, alors que les hypothèses n'ont qu'une valeur instrumentale.

Chamberlin⁹, qui est jugée sans intérêt puisque, selon Friedman, elle est incapable d'analyser nombre de problèmes importants. En effet, explique-t-il, la théorie de la concurrence monopolistique est à mi-chemin entre la théorie de la firme et de celle de l'équilibre général, elle ne permet d'embrasser ni l'une ni l'autre¹⁰.

Outre sa linéarité, l'Ecole de Chicago reproche à l'approche S-C-P d'ignorer les effets de rétroaction notamment entre les comportements et la structure ou encore entre les performances et cette dernière. En effet, pour Mason les comportements se réduisent à un simple filtre entre les structures et les performances. Or, les comportementalistes soulignent dans leur analyse le caractère central des comportements dans la réorientation, par effet de feed-back, des structures des marchés.

Cependant, le point central qui oppose les deux écoles reste lié à la tendance favorable de l'Ecole de Harvard à la régulation publique sans laquelle la concurrence au sein des marchés serait sacrifiée, ce qui consoliderait le pouvoir de marché des grandes firmes et faciliterait leur position monopolistique au détriment des consommateurs. L'Ecole de Chicago rejette en bloc les recommandations de ses adversaires de Harvard quant à leur position très favorable à la régulation publique des marchés pour la sauvegarde de la concurrence puisqu'ils rappellent que l'action du régulateur public prend toujours du retard en raison du temps nécessaire pour prendre la mesure de la situation et du temps nécessaire pour que les mesures aient des effets. En outre, le régulateur public, contrairement à ce que croient les partisans de l'intervention publique, n'a en général aucune connaissance approfondie des marchés et ses interventions sont généralement biaisées. L'action gouvernementale serait donc in fine néfaste, affaiblissant la concurrence alors qu'elle est déjà à l'œuvre ou, dans le cas inverse, favorisant la concentration dans des marchés où la concurrence devrait être promue.

De même, si l'on admet que l'un des objectifs de l'éco industrielle est de déterminer la structure de marché la plus efficace, l'Ecole de Chicago souligne alors la grande difficulté inhérente à l'évaluation des performances puisque l'analyste se trouve devant un grand

⁹En 1961, Archibald publie un article intitulé "Chamberlin versus Chicago". Le texte critique les positions prises par l'Ecole de Chicago, à l'égard de la théorie de la concurrence monopolistique développée par Chamberlin ou Robinson. Il complète la réponse de Chamberlin à ses détracteurs (Chamberlin, 1957), mais constitue aussi une critique de cette réponse, Archibald retient pour sa critique l'argument selon lequel "Chicago" n'applique pas en l'espèce la méthodologie qu'il prône : au lieu de juger la théorie de la concurrence monopolistique sur ses prédictions, il critique certaines des hypothèses de celle-ci (Archibald, 1961, p.2). Selon G.C. Archibald, « la critique qui devrait être faite à Chamberlin est que celui-ci ne tire pas de sa théorie des prédictions observables ou vérifiables empiriquement » (cf. Archibald, 1961, p.3 et Stigler, 1963, p.63). Cet article fait l'objet de commentaires de Friedman (1963) et de Stigler (1963) auxquels Archibald répondra (Archibald, 1963). Voir à ce propos Archibald, G.C. (1961), "Chamberlin versus Chicago", *The Review of Economic Studies*, 29, octobre, pp. 1-28, et Stigler, G.J.. (1963), "Archibald versus Chicago", *The Review of Economic Studies*, 30, février, pp. 63-64.

¹⁰ Friedman, M. , "More on Archibald versus Chicago", *The Review of Economic Studies*, février 1963, p.67

nombre d'indicateurs, ce qui rend obligatoirement toute tentative d'évaluation de l'efficacité d'une industrie risquée. Plus précisément, l'Ecole de Chicago oppose à ce sujet deux types d'efficacité : l'efficacité statique et l'efficacité dynamique.

Alors que l'efficacité statique se propose de mesurer le surplus social, c'est-à-dire l'efficacité de l'allocation des ressources sur le plan social, l'efficacité dynamique se focalise plutôt sur l'efficacité de la création des ressources. La création des ressources requiert en général de la part des firmes une capacité particulière d'innovation qui doit les accompagner dans la durée, ce qui, selon les économistes de l'Ecole de Chicago passe dans diverses situations par l'instauration de structures monopolistiques et/ou de stratégies de collusion pour la recherche de capacités d'investissement efficaces, contrairement à ce que laisse entendre la thèse de leurs adversaires de Harvard.

3) La Nouvelle Economie Industrielle :

La nouvelle économie industrielle (NEI) dite également l'économie industrielle « post-Chicago » s'affirme à partir des années 1980 comme une discipline s'inscrivant dans une perspective du renouveau, à la fois théorique et méthodologique, de la problématique centrale de l'économie industrielle. En effet, sa démarche se veut d'abord pragmatique reposant sur une démarche empirique de modélisation en même temps qu'elle fait usage de la théorie des jeux et de la théorie de l'information dans le but essentiel d'analyser les conflits stratégiques pouvant naître entre les firmes (la théorie des jeux dynamiques non-coopératifs).

Le renouveau méthodologique est également établi à l'aide de l'introduction des effets de rétroaction entre les comportements et les structures puisque les structures sont considérées comme une fonction des comportements et des performances, ce qui permet d'envisager des influences mutuelles entre structures, comportements et performances.

L'analyse des comportements des acteurs (stratégies) dans la dynamique temporelle avec prise en considération des asymétries d'information a permis de réaliser des progrès considérables dans les travaux de recherche de la NEI que l'on peut globalement scinder en deux approches complémentaires :

- l'approche dite de la *Business School* se focalisant principalement sur l'analyse de la construction des stratégies des firmes (prix, positionnement des produits, concentrations, prises de participation, effets sur la concurrence, sur l'industrie, sur les consommateurs, etc.), et
- l'approche de la *Régulation* s'intéressant principalement à l'étude de la concurrence (Droit de la concurrence, Régulation des monopoles publics ou privés et des secteurs organisés en réseaux ouverts à la concurrence).

La NEI est portée essentiellement de nos jours par l'économie industrielle française avec notamment les travaux de Jean Tirole et Jean-Jacques Laffont, en collaboration avec les économistes américains Eric Maskin, Oliver Hart et Drew Fudenberg.

L'économie industrielle française se caractérise par quatre caractéristiques essentielles :

- Sa volonté de se démarquer de *l'Industrial Organization* auquel elle reproche de promouvoir une approche typiquement microéconomique dont les contraintes se mesurent principalement par le déterminisme qu'elle véhicule notamment au niveau des relations entre les firmes. D'ailleurs le triptyque S-C-P est lui-même remodelé pour autoriser les effets de rétroactions notamment entre les comportements et les structures ;
- Sa prédilection pour l'analyse des stratégies des acteurs et leurs articulations au sein du système industriel (stratégie de groupes, relations verticales, sous-traitance, etc.) ;
- Son choix en faveur d'une approche dite globalisante puisqu'elle cherche à intégrer l'ensemble des dimensions de la réalité industrielle (technologies, forces syndicales, règles juridiques, etc.) ;
- Son choix franchement favorable à une analyse méso-économique des systèmes productifs puisque ni l'approche macro ni celle micro ne peuvent satisfaire selon la NEI les exigences méthodologiques des études requises. La perspective méso-économique, se situant à un niveau intermédiaire, prend appui sur l'industrie ou un ensemble d'industries qui permettent d'analyser, pour les appréhender, les comportements des firmes et, partant, le devenir de la réalité industrielle.

