

Article

« Les enjeux de la nouvelle économie industrielle »

Alexis Jacquemin

L'Actualité économique, vol. 65, n° 1, 1989, p. 8-20.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/601477ar>

DOI: 10.7202/601477ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

LES ENJEUX DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE INDUSTRIELLE*

Alexis JACQUEMIN

*Université Catholique de Louvain***

RÉSUMÉ — L'article analyse les nouvelles recherches en économie industrielle. Il présente le point de vue de ceux qui privilégient la vision d'une adaptation «naturelle» et socialement efficace de l'industrie aux conditions du marché et le compare avec l'approche de ceux qui placent au centre de l'analyse les stratégies destinées à contrôler et à transformer ces conditions.

ABSTRACT — The article analyses the new research in industrial economics. It presents the *point of view* of those who see industry structure as a natural and socially efficient adaptation to market conditions and contrasts it with the approach of those for whom strategic behaviour to control and transform these conditions is the focal point of the analysis.

INTRODUCTION

Il existe depuis longtemps un contraste entre les modèles théoriques de la concurrence et la manière dont celle-ci est vécue par les acteurs de la vie économique. Le contraste n'a fait que s'amplifier au cours du temps et a heureusement fini par conduire à de nouvelles analyses qui s'efforcent de réconcilier les deux perspectives. Un des principaux mérites de la «nouvelle économie industrielle» est d'avoir substantiellement contribué à cette réconciliation.

En guise d'introduction au présent article, il est utile de souligner que la problématique n'a pas échappé aux spécialistes de l'histoire économique. Les travaux de F. Braudel ont été particulièrement explicites en la matière.

Dans sa monumentale étude, *Civilisation matérielle, Économie et Capitalisme*, (1979)¹, cet auteur distingue trois stades dans l'évolution de nos économies, stades

* Cet article est basé sur les travaux théoriques de l'auteur présentés dans l'ouvrage, *Sélection et Pouvoir dans la Nouvelle Économie Industrielle*, Economica, Paris, dont une version anglaise vient d'être publiée par MIT Press sous le titre *New Industrial Organization*, ainsi que sur la leçon inaugurale donnée à l'Université de Liège dans le cadre de la Chaire Francqui et publiée dans les *Annales de Droit de Liège*, n^o 2, 1985.

** Directeur du Centre de Recherches Interdisciplinaires Droit et Économie Industrielle, à Louvain-la-Neuve

1. Une brillante synthèse de cette oeuvre a été publiée par Braudel sous le titre *La dynamique du capitalisme* (1985). Elle est basée sur une série de conférences données par l'historien à l'Université John Hopkins.

qui se chevauchent partiellement. En premier lieu, se situe la «vie matérielle» basée sur l'habitude et la routine, et dans laquelle les hommes subissent les déterminismes biologiques et démographiques. L'économie se caractérise par la subsistance, l'autoconsommation de la famille ou du village, et ses principaux régulateurs sont les disettes, les famines, les guerres, et les maladies. De nombreuses sociétés, dites en voie de développement, sont encore aujourd'hui immergées dans cet immense royaume du quotidien et du routinier, «ce grand absent de l'histoire».

À un second stade, intervient le marché. On passe de la valeur d'usage à la valeur d'échange. Les mécanismes transparents de la concurrence assurent la liaison entre production et consommation et s'expriment dans les multiples échanges quotidiens, trafics locaux, foires et bourses. Entre les XVe et XVIIIe siècles, le rôle de ces rouages n'a cessé de s'élargir en Europe. La main invisible d'Adam Smith assure l'autorégulation, ajuste l'offre et la demande et amène chacun à s'adapter le mieux possible aux conditions données du marché.

Mais les germes du troisième étage, à savoir le capitalisme, existent également à cette époque. Pour Braudel, le capitalisme est fondé sur les accumulations de résultats passés, utilisables et utilisés pour contrôler le fonctionnement des marchés. En contraste avec les échanges quotidiens dont chacun connaît à l'avance les tenants et aboutissants et dont on peut supputer à peu près les bénéfices toujours mesurés, le système capitaliste repose sur mille moyens de manipuler le jeu par le maniement du crédit, le change des monnaies, la supériorité de l'information, de l'intelligence et de la culture. «Que les capitalistes aient à leur disposition des monopoles ou simplement la puissance nécessaire pour effacer neuf fois sur dix la concurrence, qui en douterait ?» écrit Braudel (1977, p. 61). Sont ainsi contrastés deux types ou deux schémas d'activité, le marché et les relations capitalistes, et ce ne sont ni les mêmes agents ni les mêmes mécanismes qui les régissent. Privilège du petit nombre, le capitalisme se situe à la hauteur des Bardi, des Jacques Coeur, des Jakob Fugger, des John Law ou des Necker (op. cit. p. 66). Ces acteurs ont été capables de changer au loin des secteurs entiers de l'économie européenne, voire mondiale. Ils «faussent l'échange à leur profit, bousculent l'ordre établi... Ils créent des anomalies et des turbulences» (Braudel, 1979, Tome I, p. 8).²

C'est à la lumière d'une telle perspective historique qu'il me paraît utile d'analyser les nouvelles recherches en économie industrielle. On y retrouve en effet, sous la forme d'un débat ouvert, le point de vue de ceux qui privilégient la vision d'une adaptation «naturelle» et socialement efficace de l'industrie aux conditions données du marché et l'approche de ceux qui placent au centre de l'analyse les stratégies destinées à contrôler et à transformer ces conditions.

2. Dans sa biographie du financier S. Warburg, Attali (1985) écrit dans la même perspective : «Hommes de divination, puis hommes d'armes, d'argent et d'art, ils ont su, plus libres que d'autres, prévoir les bifurcations possibles, hors des lois du temps ; et ils ont pu parfois ... faire basculer un peu le monde, modifier le cours des choses, en changer les lois ou, pour le moins, rester en aval des flots du temps» (p.12)

Dans une première section, je rappellerai brièvement les caractéristiques de l'économie industrielle traditionnelle et ses limites. La seconde section portera sur la nouvelle économie industrielle et les enjeux qu'elle véhicule. Quant à la troisième section, elle dégagera certaines implications des sections précédentes, pour la politique industrielle.

I. L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE TRADITIONNELLE

Analyser un marché, soit du point de vue d'une entreprise qui y opère (ou qui envisage d'y entrer), soit du point de vue des pouvoirs publics, requiert sa caractérisation. L'objet principal des travaux d'économie industrielle a précisément été de fournir cette caractérisation en recourant au schéma qui relie les structures du marché, les comportements que les agents économiques y adoptent, et les performances qui en résultent. Qu'il s'agisse d'un dirigeant d'entreprise, d'une autorité publique responsable de la politique antitrust ou de la politique industrielle, les questions de base sont semblables. Au niveau des *structures* de marché, ils s'interrogent sur le nombre de concurrents existant dans ce marché et sur la distribution des parts d'activité, sur les conditions plus ou moins sévères d'entrée et de sortie, sur la standardisation du produit et sa proximité vis-à-vis de biens substitués, sur l'interdépendance existant vis-à-vis de l'amont et de l'aval de l'activité, sur la qualité de l'information détenue par les participants et l'importance des risques rencontrés. En ce qui concerne les *comportements*, ils devront déterminer le rôle respectif des politiques de prix et de non-prix, le niveau de coopération établi au cours du temps entre les agents, l'usage des stratégies de différenciation et de diversification. Enfin, l'examen des *performances*, qu'il s'agisse de l'allocation des ressources ou de la profitabilité observée permettra d'apprécier les résultats obtenus.

Une telle étude des structures, comportements et performances devrait alors permettre de répondre à une *question fondamentale*: *quelle est la nature de la concurrence existant dans ce marché*? Bien entendu la portée de la question diffère selon celui qui la pose. Dans la perspective des pouvoirs publics, l'intention est de déterminer si les forces spontanées de la concurrence caractérisant le marché en question conduisent ou non à une allocation efficace des ressources et à des distributions socialement acceptables. Du point de vue de l'entreprise, il importe au contraire de savoir si sa position relative actuelle ou potentielle, est suffisamment différenciée, protégée, «imparfaite», pour en retirer un profit substantiel.

Les multiples travaux d'économie industrielle ont en la matière fourni une grille utile, permettant d'identifier et de classer certains phénomènes concurrentiels complexes de notre société industrielle. Ils ont apporté aux fameuses «boîtes vides» de l'analyse microéconomique traditionnelle un peu de substance.

Néanmoins la grande majorité des auteurs ont, jusqu'aux années 60, utilisé une optique dangereusement réductrice.

Deux *limites* au moins méritent d'être soulignées, l'une au niveau théorique et l'autre au niveau empirique.

Sur le plan *théorique*, le souci de situer l'analyse dans le contexte d'un modèle microéconomique précis a été le plus souvent absent et le type d'interdépendance oligopolistique a été rarement explicité. L'accent est au contraire placé sur la description des structures du marché et sur leurs liens directs avec les performances réalisées. Le rôle des comportements est minimisé dans la mesure où les entreprises sont supposées poursuivre le même objectif et s'adapter plus ou moins passivement aux conditions de leur environnement industriel.

Selon cette perspective, l'économie industrielle devient *un circuit* au sein duquel le changement est traité comme exogène au système et où comportements et performances sont considérés comme structurellement déterminés. C'est aussi un système *statique* (ou au mieux, de statique comparative) qui ne prend pas en compte le fait que la concurrence correspond à un processus évolutif et historique avec des *possibilités de rétroaction*, allant par exemple des performances vers les comportements et des comportements vers certaines structures qui deviennent ainsi endogènes.

Au niveau empirique, deux types d'études caractérisent l'optique traditionnelle. En premier lieu, les analyses de cas, particulièrement prolifiques dans les années 60, ont apporté une connaissance approfondie de certaines industries telles celles de l'acier, du pétrole, de l'automobile. La prise en compte des aspects qualitatifs a éclairé toute la complexité de la réalité industrielle, tandis que les mesures quantitatives, tel le degré de concentration ou les taux de profit, donnaient des indicateurs synthétiques simples de la situation observée. Néanmoins, l'espoir de dégager, à partir de ces multiples cas, un schéma général susceptible d'exploitation n'a guère été rencontré.

Après les années 60, les études économétriques se sont alors multipliées et se sont efforcées de dépasser cette limite en trouvant des liens statistiquement significatifs entre certaines mesures de performance, notamment le taux de profit, et un ensemble d'indicateurs des structures de marché, en particulier le degré de concentration. Ces analyses de régression ont été effectuées à partir de données en coupe instantanée sur un échantillon d'industries. Il s'agit essentiellement de tester des propositions simples, susceptibles, à nouveau, de s'appliquer à tous les marchés, comme par exemple l'existence d'une relation linéaire entre degré de concentration et niveau de profitabilité industrielle. Mais les arguments théoriques utilisés pour inclure ou exclure de la liste des variables «explicatives» de la performance, tel ou tel aspect structurel, sont le plus souvent ad hoc, sans référence précise à un modèle sous-jacent dont l'équation testée serait la forme réduite.

Les faiblesses évidentes de cette approche ne doivent cependant pas faire oublier que c'est souvent sous la pression des questions posées par ces travaux appliqués d'économie industrielle que les théoriciens ont été peu à peu amenés à abandonner les fondements rassurants des modèles traditionnels et à donner une place à des

concepts et des perspectives qu'ils n'avaient pas découverts. En outre, il faut rappeler que plusieurs chercheurs en économie industrielle ont eu conscience des limites que j'ai évoquées et ont eux-mêmes enrichi la théorie microéconomique du moment, en y incorporant de nouvelles hypothèses de comportement. Comme nous le verrons, c'est notamment le cas de la théorie du prix-limite et de la théorie organisationnelle de la firme.

Il reste qu'au cours des dernières années, un important renouvellement de ces approches traditionnelles s'est manifesté, aboutissant à ce que certains n'hésitent pas à appeler une «nouvelle économie industrielle» (Schmalensee, 1982). À travers des travaux tels que ceux de Baumol, Dixit, Schmalensee, Spence ou von Weizsäcker, les caractéristiques de cette nouvelle économie industrielle peuvent être précisées.

II. CARACTÉRISTIQUES DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE INDUSTRIELLE

Ce qu'il est convenu d'appeler la «nouvelle économie industrielle» comporte des aspects méthodologiques novateurs mais en outre relance, à partir d'analyses plus techniques, l'éternel débat entre ceux qui voient dans nos économies industrielles, une adaptation efficace à des conditions technologiques externes et ceux qui y lisent les jeux complexes du pouvoir et de la domination économique.

a) *Aspects méthodologiques*

Par rapport aux études antérieures, les travaux récents font une utilisation croissante des outils de la microéconomie, des modèles de la concurrence imparfaite et des notions de la théorie des jeux. Dépassant les cas extrêmes de la concurrence parfaite et du monopole, les concepts de solution se multiplient, qu'il s'agisse d'une situation de prix meneur à la Stackelberg, d'un équilibre de Cournot-Nash ou d'un état de concurrence monopolistique. Les jeux coopératifs sont aussi bien utilisés que les modèles de jeux non-coopératifs, pour expliquer les interdépendances oligopolistiques.

En outre, une dynamique des structures industrielles se substitue aux approches statiques. Dans les années 40, J. Schumpeter (1951) soulignait déjà le cadre intertemporel dans lequel se situe le processus concurrentiel. «La meilleure manière d'avoir une idée réaliste de la stratégie industrielle, écrivait-il, c'est de percevoir le comportement de nouvelles organisations... qui introduisent de nouveaux produits ou de nouveaux procédés... ou qui réorganisent une partie ou la totalité d'une industrie». Cette approche conduit à recourir aux méthodes de la programmation dynamique, à la théorie du contrôle optimal, aux jeux différentiels, mais aussi, nous l'avons vu, à l'*histoire économique*. Elle prend également en compte le fait que dans ce contexte, les vendeurs et les acheteurs ne connaissent pas parfaitement les spécificités de leurs partenaires ou de leurs adversaires, leur préférences ou leurs moyens d'action. Les situations *d'information complète* et *d'information incomplète* sont traitées différemment et de nouveaux concepts d'équilibre (équilibre parfait, équilibre bayésien) sont élaborés. Ces perspectives méthodologiques ont

une implication importante. Plutôt que de rechercher *le* modèle permettant des généralisations simples applicables à la plupart des industries, ce que souhaitaient les auteurs précédents, il apparaît inévitable de devoir élaborer une gamme de modèles au sein de laquelle le type, approprié au marché étudié, sera sélectionné. Un tel éclectisme, opposé au monisme antérieur, rejoint paradoxalement le souci de ne pas perdre, à cause de la modélisation, la richesse qualitative des informations apportées par les études de cas. Il peut au contraire se développer une complémentarité entre les deux démarches, en ce sens que le modèle sera adapté aux principales caractéristiques observées de l'industrie, à savoir, ses structures, ses comportements et ses performances. Au-delà, une typologie des comportements et des marchés pourra être mise en correspondance avec des «modèles taillés sur mesure».

Sur le *plan empirique*, l'analyse économétrique en coupe instantanée, de type inter-industrielle, est complétée, d'une part grâce à une approche en terme de séries chronologiques pour une même industrie, d'autre part, au moyen d'analyses intra-industrielles où l'hétérogénéité des agents économiques, de leurs préférences et de leurs stratégies au sein d'une même industrie, est testée.

b) *La sélection naturelle et la manipulation stratégique*

Il existe une autre dimension de la «nouvelle économie industrielle», dont l'enjeu me paraît dépasser le champ clos des spécialistes. Nous savons depuis longtemps que la constitution d'hypothèses et de modèles n'obéit pas seulement à la voie de la logique mais à un ensemble de présuppositions liées au contexte socio-politique dans lequel ils sont élaborés. Sous une forme ou sous une autre, on peut défendre qu'il y a toujours ancrage du discours scientifique dans la réalité sociale.

En économie, il est ainsi clairement admis que déterminer les conditions requises pour la cohérence d'un système décentralisé dont l'efficacité serait assurée grâce à un ensemble de prix, est tout autre chose que montrer la correspondance entre les marchés réels et ce système. Cependant l'élaboration des modèles conduit très rapidement à des jugements sur leur pertinence pour l'économie réelle et à des affirmations de politique économique qui risquent de dépasser les limites étroites du cadre théorique et des hypothèses adoptés.

La question est particulièrement délicate lorsqu'il s'agit d'apprécier les rôles respectifs d'une recherche d'efficacité technique et d'une volonté de pouvoir dans les comportements économiques observés. En économie industrielle, ce débat a toujours été sous-jacent et réapparaît sous une forme plus rigoureuse dans la plupart des travaux de la «nouvelle économie industrielle». Dans ces travaux, deux types d'appréhension peuvent être distingués. Selon le *premier*, les structures productives, les formes actuelles des marchés et les modes d'organisation adoptés par les entreprises, constituent une bonne approximation de ce que devrait être une adaptation efficace à un ordre externe dicté par les caractéristiques de l'environnement. La compétition est perçue comme un ensemble d'interactions entre des agents qui considèrent comme donnés les comportements d'autrui et les conditions des échanges.

En contraste, *le second courant* souligne le rôle actif des agents économiques qui, au lieu de subir un ensemble de conditions préétablies, modifient celles-ci à leur avantage. Par leurs actions stratégiques, ces acteurs influencent le choix d'autrui d'une manière favorable à eux-mêmes. Ils se positionnent, matériellement et psychologiquement, pour décourager ou pour contraindre les actions et les réactions des rivaux actuels et potentiels; ils modifient de façon crédible les attentes d'autrui grâce à leurs propres engagements, irrévocables ou perçus comme tels. Dans cette optique, la configuration des structures industrielles et des formes d'organisation d'entreprise est autant le résultat de stratégies délibérées, que de conditions initiales et de règles du jeu prédéterminées.

Comme on le voit, ces deux courants recourent largement la distinction opérée par Braudel. Dans l'univers économique contemporain, il me semble cependant qu'il existe un véritable «continu» entre ces extrêmes et que l'existence, la prédominance et la persistance des grandes entreprises s'expliquent par un modèle où ces firmes utilisent à la fois des actions qui relèvent des deux types.

C'est ce que suggère la matrice présentée ci-dessous.

TYPE D'ACTION NIVEAU	Efficacité (E)	Stratégie (S)
Production (P)	Efficacité dans la production (EP)	Stratégie dans la production (SP)
Organisation (O)	Efficacité dans l'organisation (EO)	Stratégie dans l'organisation (SO)

Elle comporte quatre sous-ensembles : les actions peuvent être menées à deux niveaux, celui de la production et celui de l'organisation, et appartenir à deux types, la recherche de l'efficacité et la recherche de l'engagement stratégique. Le concept d'efficacité réfère ici à une minimisation des coûts pour un niveau d'activité et dans un environnement donné, tandis que le comportement stratégique correspond à des dépenses qui modifient les conditions d'action des rivaux actuels ou potentiels.

La majorité des analyses d'économie industrielle se situent au niveau P. La grande entreprise a été expliquée, à la fois par la nécessité de réaliser des économies d'échelle et de gamme (EP), et par la volonté d'ériger des barrières à l'entrée et à la mobilité, en manipulant les conditions de production et de vente (SP). Il existe également une importante littérature consacrée à la justification de l'émergence des grandes entreprises sur base d'une recherche d'efficacité interne en terme de coût

de transaction (EO). Le lien entre, d'une part, l'étude des modes d'organisation, et d'autre part celle de la concurrence stratégique et des menaces crédibles, correspond au sous-ensemble (SO).

Pour ceux qui considèrent que «ce qui est, est raisonnablement efficace», toutes les actions des entreprises se ramènent à la colonne (E). Dans ce contexte, toute configuration industrielle observée, concurrentielle, oligopolistique ou monopolisée, est censée correspondre à un équilibre stationnaire réalisant un optimum de premier rang. Dans cette logique, même les actions classées dans la seconde colonne (S) ne sont qualifiables de stratégiques que dans un modèle statique ou dans un modèle dynamique avec information parfaite. Mais ces actions appartiendraient en fait à la colonne E, une fois situées dans un modèle pertinent, c'est-à-dire un modèle dynamique avec information incomplète. Ainsi le développement d'une fidélité à la marque par des investissements publicitaires spécifiques pourrait apparaître comme une barrière à l'entrée étant donné leur caractère largement irréversible et irrécupérable. Néanmoins ces activités ont une valeur pour les consommateurs : ceux-ci désirent être liés à la firme installée parce que l'information est rare et coûteuse. Cette «prétendue» barrière serait, à un niveau plus fondamental, une caractéristique d'une allocation optimale lorsque l'information incomplète est incorporée. Plus généralement une fois que sont pris en compte les rôles des externalités, de l'information incomplète et des divers «échecs du marché», il est préférable de considérer les actions qualifiées de stratégiques comme une réponse de moindre mal aux frictions qui caractérisent le monde réel.

«Les firmes en place ont un avantage dans la mesure où leur existence inspire la loyauté, c'est-à-dire dans la mesure où elle reflète une réduction des coûts réels de transaction ou une histoire conférant une bonne réputation...Un tel passé honorable est un actif pour la firme qui en bénéficie parce que l'information n'est pas gratuite». (H. Demsetz, 1982, pp. 50-1).

Par contre, ceux qui mettent l'accent sur la colonne (S) de notre matrice considèrent que l'entreprise répond de façon stratégique aux pressions de l'environnement, en partie par amplification des imperfections de cet environnement, aux dépens des concurrents. Dans un contexte dynamique avec information incomplète, elle est capable de créer ou de modifier les structures au cours du temps, de manipuler l'information en investissant dans la «désinformation», d'altérer les règles du jeu, les modes d'organisation et les institutions à son avantage. Il n'y a alors aucune présomption que de tels comportements stratégiques soient socialement efficaces, même dans le sens d'un optimum de second rang (voir notamment les contributions de Archibald, Eaton, Lipsey, Encaoua, Geroski, Jacquemin et Salop in Stiglitz et Mathewson (1985)).

L'approche la plus réaliste est sans doute de reconnaître que l'entreprise, dans sa recherche d'activités rentables, recourt à toute la gamme possible d'actions. La proportion de celles que dictent des considérations d'efficacité par rapport à celles visant un contrôle des marchés, variera au cours du temps, pour une même industrie, et à un moment donné du temps d'une industrie à l'autre.

III. MÉCANISMES DE MARCHÉ ET POLITIQUES INDUSTRIELLES

Comme pour les comportements des entreprises, les politiques économiques appliquées au sein de nos économies mixtes ne traduisent pas un choix dichotomique entre un recours exclusif aux mécanismes du marché et une orientation systématique du développement industriel. La situation est au contraire celle d'un «continu» dans le degré d'intervention : selon les branches ou les produits, et selon leurs phases de développement, coexistent, dans tous les États européens, (y compris la République Fédérale Allemande), des mesures destinées à accompagner l'initiative privée, à diffuser les retombées, à restructurer ou à liquider certaines activités, et enfin à prendre directement en charge certains projets industriels.

Par contre, sur le plan des arguments théoriques, le débat est permanent entre ceux pour lesquels une politique industrielle devrait se limiter à huiler les rouages de la concurrence, et ceux qui veulent lui donner un caractère plus volontariste. Passons brièvement en revue les arguments correspondants.

Pour ceux qui privilégient les analyses selon lesquelles la sélection par les seuls mécanismes du marché assure l'efficacité, l'existence d'un *environnement macroéconomique* sain est la seule véritable exigence. Toute politique industrielle doit être exclue ou n'être qu'un label général pour désigner des mesures visant à faciliter un processus automatique d'ajustement industriel : infrastructure de qualité, force de travail professionnellement adaptée, accès aisé au capital et au crédit, fiscalité qui ne s'oppose pas à la rationalité économique, autant de conditions à respecter pour que le système des prix puisse émettre les signaux corrects et pour que les agents soient amenés à y réagir correctement. Au contraire, toute forme de politique industrielle volontariste est perçue négativement. D'une part, les politiques industrielles destinées à ralentir le processus du changement structurel ou à maintenir en vie des secteurs en déclin doivent être rejetées. L'effet dommageable sur le reste de l'économie serait d'autant plus important que l'agonie d'une industrie est prolongée, et en outre il n'est pas évident qu'un ajustement prolongé soit plus aisé à supporter qu'une intervention chirurgicale rapide. D'autre part, les politiques industrielles «positives» dont l'objet est l'accélération des mutations structurelles sont également condamnées. Tout d'abord le gouvernement n'est pas capable de déterminer les industries à promouvoir, faute de critère adéquat, et par ailleurs ce type d'interférence conduit à un système «corporatif» où les décisions économiques sont politisées et où la liberté de l'initiative est muselée.

En contraste, tout un courant de recherches, sans nier le rôle central du marché, met en cause son rôle exclusif pour effectuer les sélections qui conduisent aux nouvelles configurations industrielles. Une fois rejetée l'idée que la politique industrielle serait simplement un nouveau nom pour le «protectionnisme», deux niveaux d'arguments sont à distinguer.

En premier lieu, on peut se référer à la longue liste de ce qu'il est convenu d'appeler les «échecs» du marché, à savoir l'existence d'importantes externalités, le caractère de bien public affectant de nombreux produits et ressources, le rôle de

fortes indivisibilités liées à des non-convexités dans la production et l'organisation, les conséquences de l'incertitude dans une économie où le système des marchés contingents à terme est incomplet. Les pouvoirs publics pourraient alors utilement favoriser des formes d'organisation qui internalisent les effets externes des grands choix technologiques, encourager le contrôle des filières et promouvoir l'émergence de pôles de compétitivité; ils seraient appelés à soutenir la recherche-développement dans les industries de haute technologie (micro-informatique, aérospatial, biotechnologie...) affectées par d'importants coûts fixes, au moyen d'aides financières et de programmes publics spécifiques ; ils devraient assurer un minimum de socialisation des risques, dans les activités où le niveau des risques encourus et l'information incomplète tendent à rétrécir de façon excessive l'horizon temporel et à réduire le flux de ressources socialement souhaitable. La seule régulation macroéconomique est insuffisante pour rencontrer ce type de problème et peut même créer des effets pervers. Comme le confirment des travaux récents, si on admet que les variations inter et intra-industrielles sont importantes et que, par exemple, le degré de flexibilité des prix dépend des caractéristiques structurelles de chaque industrie, des mesures macroéconomiques sans fondement microéconomique sont susceptibles d'être incompatibles avec le processus d'ajustement qui prend place dans les marchés réels. La compatibilité entre politiques macroéconomiques et comportements industriels n'est pas automatique.

Un second niveau d'arguments, en faveur d'une politique industrielle positive, dépasse la mise en lumière de défaillances inhérentes à certains marchés. Il porte sur les stratégies, tant privées que publiques, qui influencent la transformation et la réorganisation industrielles des nations.

Ainsi, dans le contexte institutionnel des relations internationales, l'émergence de certains comportements provient de la mise en oeuvre de règles et de dispositions de droit international (telle la clause de la nation la plus favorisée), définissant le contexte des transactions internationales. Dans cette situation, les agents économiques peuvent apparaître comme participant aux échanges sous la forme d'un jeu non-coopératif ; en fait cependant, ce jeu est régi par des institutions dont le choix a largement résulté des rapports de force et a limité les espaces de stratégies des joueurs, d'une manière telle qu'une solution coopérative déterminée est susceptible de s'imposer. Selon cette perspective, les conditions des conventions en matière d'octroi de crédits internationaux, de transferts de technologie ou d'aide au développement, sont à même de prédéterminer largement la concurrence future entre les parties en présence.

Plus précisément, dans les jeux stratégiques qui caractérisent les échanges internationaux, l'interférence d'un acteur public puissant permet de modifier en faveur d'une nation ou d'un groupe de nations les équilibres oligopolistiques. Nombreux sont notamment les domaines de technologie avancée où l'enjeu est, soit d'appartenir au petit «club des leaders mondiaux» qui, à travers les processus d'apprentissage, le contrôle des informations et l'accumulation des ressources spécifiques, sont à même de perpétuer une position de domination avantageuse, soit

d'être placés dans une position de dépendance prolongée, voire irréversible. Des modèles récents ont exploré ces relations stratégiques et ont montré qu'en matière d'interventions publiques, qu'il s'agisse de la politique antitrust, des cartels à l'exportation ou des subsides à la recherche, les conclusions habituelles des partisans du pur «laissez-faire» étaient sérieusement mises en cause.

Dans une optique à plus long terme, la théorie traditionnelle du commerce international qui est basée sur le modèle concurrentiel et qui considère comme «naturelles» et exogènes les dotations de facteurs, a été mise en cause. Il est affirmé que dans de nombreux secteurs, les avantages comparatifs reposent sur des éléments partiellement contrôlables. Ainsi les politiques publiques seraient capables d'altérer, au cours du temps, le processus d'accumulation du capital physique et humain, et le résultat de ces investissements accumulés modifierait à son tour les dotations relatives en capital.

Une illustration concrète est donnée par la politique industrielle japonaise. Il y a plus de douze ans, le ministre Ojimi faisait la déclaration prophétique suivante: «Le MITI a décidé d'établir au Japon des industries qui requièrent un emploi intensif du capital et de la technologie, c'est-à-dire des industries qui, sur base de coûts comparés de production, devraient être les moins appropriées pour le Japon. Dans une perspective statique, de court terme, l'encouragement de telles industries devrait apparaître comme étant en contradiction avec la rationalité économique. Mais dans une optique à long terme, il s'agit précisément là des industries où l'élasticité de la demande au revenu est élevée, le progrès technologique rapide et la productivité du travail en croissance... Selon Napoléon et Clausewitz, le secret d'une stratégie réussie est de concentrer sa puissance de combat sur le principal champ de bataille; heureusement, grâce à la chance et à une sagesse engendrée par la nécessité, le Japon a été capable de concentrer son faible capital sur des industries stratégiques» (in OCDE, 1972). Même si certains auteurs estiment que les consommateurs japonais ont supporté d'importants coûts implicites pour assurer un tel développement, il existe un large accord pour reconnaître que la politique industrielle du Japon, basée sur un consensus national et une relation étroite entre gouvernement et entreprises, a constitué une réussite et une contribution substantielle à la croissance de son revenu réel. Le modèle socio-culturel japonais n'est sans doute pas transposable dans le contexte européen et son avenir est incertain. Il reste que l'expérience de ce pays a montré, non seulement l'opportunité d'une approche stratégique des problèmes industriels, mais en outre l'existence de modes originaux d'organisation et d'allocation de ressources qui, tout en étant très différents de nos enseignements, se sont révélés performants.

CONCLUSION

Les conceptions que véhiculent les travaux de la «nouvelle économie industrielle» n'ont pas seulement des prolongements en terme de politique industrielle. Ils sont à insérer dans un contexte intellectuel plus large où les présupposés idéologiques se marquent davantage. On peut en effet concevoir l'évolution de nos

sociétés industrielles comme un processus de sélection au cours duquel émergent les agents économiques, les groupes sociaux, les nations et les institutions les plus aptes. Les hiérarchies et la dominance de certains types seraient le fruit d'un tri sélectif automatique et d'une concurrence diffuse tendant au maximum d'efficacité.

Les institutions économiques et sociales, la répartition des revenus, la division internationale du travail, seraient autant de manifestations d'une adaptation à un ordonnancement «naturel» dicté par la technologie, les dotations de facteurs, les qualifications et les productivités des individus. Ces conceptions s'apparentent à certaines idées des économistes classiques, tel Adam Smith, et trouvent aujourd'hui une nouvelle dimension dans l'application de la sociobiologie à l'économie. En contraste, d'autres analyses considèrent l'agent économique, qu'il s'agisse de la firme ou de l'État comme s'efforçant d'orienter son évolution, de provoquer des ruptures à travers des innovations, d'imposer de nouvelles normes et de nouveaux types d'équilibre, plutôt que de se soumettre au milieu: les institutions et les règles du jeu sont altérées par certains agents économiques, les avantages comparés entre nations sont en partie fabriqués ou imposés, les inégalités de revenus résultent pour une part importante des actions de groupes qui défendent leurs intérêts et plus fondamentalement encore d'une manipulation du modèle socio-culturel sous-jacent. L'indéniable processus évolutif n'a pas alors pour moteur essentiel la pression sélective, et sa logique n'est pas simplement celle des exigences du milieu.

On retrouve plutôt l'optique d'un John Stuart Mill qui affirmait: «de tous les stratagèmes utilisés pour éviter de prendre en considération l'influence que la société et la morale exercent sur l'esprit humain, le plus lâche est celui qui attribue la diversité des comportements et des personnalités à des différences naturelles innées».

Depuis T. Kuhn, il est bien connu que la concurrence entre paradigmes n'est pas le genre de bataille qui puisse se gagner avec des preuves. Plutôt que de chercher à trancher un débat, les travaux de la nouvelle économie industrielle permettent une meilleure explicitation des hypothèses sous-jacentes et une analyse plus rigoureuse des implications des modèles adoptés. De ce point de vue, elle constitue un des domaines les plus prometteurs de l'analyse économique.

BIBLIOGRAPHIE

- J. ATTALI, (1986), *Un homme d'influence*, Livre de poche, Paris.
- F. BRAUDEL, (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Armand Colin, Paris.
- F. BRAUDEL, (1985), *La dynamique du capitalisme*, Arthaud, Paris.
- H. DEMSETZ, (1982), «Barriers to Entry», *American Economic Review*, 72.
- A. JACQUEMIN, (1985), *Sélection et pouvoir dans la Nouvelle Économie Industrielle*, Economica, Paris.
- OECD, (1972), *The Industrial Policy in Japan*, Paris.

- R. SCHMALENSSEE, (1982), «The New Industrial Organization and The Economic Analysis of Modern Markets», in W. Hildenbrand (ed), *Advances in Economic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- J. SCHUMPETER, (1951) *Capitalisme, socialisme et démographie*, Payot, Paris.
- J. STIGLITZ et F. MATHEWSON, ed., (1985), *New Developments In the Analysis of Market Structure*, MIT Press, Boston.