

Cours de l'économie industrielle

Volume horaire =36 Heures

Évaluation: Contrôle continu+travail
personnel+examen final

Prérequis

- L'étudiant doit posséder une maîtrise raisonnable de la microéconomie
-

Objectifs

- Le cours se situe dans le prolongement direct du cours de la microéconomie.
- Il a pour objet de présenter aux étudiants une vue d'ensemble des grandes questions d'économie industrielle dans une perspective appliquée.
- L'exposé des concepts de base couplé à la présentation de cas concrets doit permettre aux étudiants de comprendre sans mal les principaux enjeux de l'économie industrielle contemporaine.

Plan du cours

- Introduction générale
 - Rappel sur les marchés
 - Chapitre préliminaire: Les relations entre les structures, les comportements et les performances
 - Chapitre 1: Les structures :La concentration
 - Chapitre 2 : Les comportements stratégiques et barrières à l'entrée
 - Chapitre 3: La théorie des marchés contestables
 - Chapitre 4:décisions de localisation , R/D et politiques de concurrence
-

Introduction générale

- La présentation des diverses définitions de l'économie industrielle
 - La présentation de la place de l'économie industrielle dans la théorie économique
 - Les fondements de l'économie industrielle en tant qu discipline économique
-

Introduction générale

1. **Les définitions contemporaines**
 - El étudie le fonctionnement global des systèmes productifs ; elle sert d'outils d'analyse à la fois aux instances de régulation des marchés et aux stratégies d'entreprises.
 - Son objet est de définir la configuration optimale d'un marché, celle qui conduit à la meilleur efficacité productive.
 - Deux approches se distinguent :
 - L'EI est une partie intégrante de la microéconomie
 - L'EI est une discipline nouvelle et indépendante.

Introduction générale

1.1- L'EI partie intégrante de la microéconomie

- Selon Stigler, l'EI ne constitue pas une discipline nouvelle, car son domaine d'investigation est la théorie des prix et l'allocation des ressources.
 - Pour Cahuc, l'EI est un champ d'application de la nouvelle microéconomique, qui se situe désormais dans un cadre de concurrence imparfaite et d'asymétrie informationnelle
-

Introduction générale

1.2- L'EI comme discipline indépendante

- ❑ Les auteurs anglo-saxons
 - ❑ Les auteurs français
-

Introduction générale

■ Les auteurs anglo-saxons

- Scherer (1980), le champ de l'EI «concerne la manière dont les activités de production sont mises en harmonie avec les demandes de biens et de service de la société à travers un mécanisme d'orientation donné, tel que le marché libre et dont les variations et imperfections des mécanismes d'organisation affectent le degré de succès atteint par les producteurs dans la satisfactions des besoins de la société».
 - Cabral (2000), l'EI est l'économie de la concurrence imparfaite
-

Introduction générale

■ Les auteurs français

- Selon Tirole (1995), la champ de l'économie industrielle recouvre l'organisation interne des entreprises et leur positionnement stratégiques.
 - L'EI, écrit Morvan, n'est ni de la microéconomie, ni de la gestion son objet général est relatif à l'analyse de l'activité économique approchée sous l'angle de l'analyse de la production; son champ d'analyse est très vaste.
 - Pour Rainelli, l'EI est la discipline qui a pour but l'étude du système productif et des stratégies de ses composantes
-

Introduction générale

2- La place de l'économie industrielle au sein de la théorie économique

- ❑ L'objet de la science économique et de l'EI
 - ❑ L'EI est bien une théorie; a pour objet d'étudier les relations d'interdépendance entre les composants d'un système productif et d'en déduire les conditions de fonctionnement des systèmes productifs.
 - ❑ L'EI est différente de la micro-économie
 - ❑ Selon Mason, la problématique de l'EI relatives aux politiques de prix, de production et d'investissement, par l'examen de la structure des marchés et de l'organisation des firmes.
-

Introduction générale

3- La construction théorique de l'économie industrielle

- Les travaux anglos-saxons fondateurs de la fin du XIX siècle
- Du début du XXe siècle aux années 1920
- Les années 1930
- Les années 1960-1970

Introduction générale

- **Les travaux anglo-saxons fondateurs de la fin du XIX siècle**
- L'EI repose sur un ensemble d'article anglo-saxons de la fin du XIX siècle. Ces travaux se concentrent sur l'analyse des nouvelles structures de marché, essentiellement oligopolistique et monopolistiques, qui provoquent des comportements de firmes inhabituels. C'est l'époque du développement du capitalisme sauvage aux Etats- Unis et de la formation de la grande industrie moderne.
- Pourtant, les tous premiers travaux ne condamnent pas la concentration industrielle et ne considèrent pas la taille gigantesque de certaines entreprises comme un mal en soi, mais plutôt comme une réponse à l'évolution industrielle. Les monopoles naturels et la constitution des trusts semblent être des phénomènes tout à fait concevables. Il faut attendre la fin des décennies 1880 pour voir apparaître les premiers travaux dénonçant les monopoles sectoriels.

Introduction générale

- Les travaux anglo-saxons fondateurs de la fin du XIX siècle
- Si James (1886) demande la nationalisation des monopoles naturels et Ely (1888) lance une attaque de principe contre les monopoles artificiels, il faut attendre 1890 et la mise en œuvre du *Sherman Act* pour voir les positions de monopoles et de comportements abusifs remis en cause.

Introduction générale

- Travaux anglo-saxons fondateurs de la fin du XIX siècle
- Le dévp de l'EI repose sur de nombreuses études empiriques réalisées dans les pays anglo-saxons et les auteurs sont essentiellement originaires de la grande Bretagne, des Etats-Unis et d'Allemagne. C'est dans ces pays qu'apparaissent de nouvelles configurations de marchés et notamment des monopoles et des duopoles, qui amènent des auteurs de l'époque à rejeter la théorie standard de la concurrence pure et parfaite.
- Axe de recherche des économistes de 1879 à 1926 est l'étude de ces nouvelles structures de marchés, des comportements des entreprises ayant un pouvoir de marché et l'efficience de ces marchés.

Introduction générale

■ Du début du XXe siècle aux années 1920

- Les travaux de Moody (1904) constituent se concentrent sur la critique du Sherman Act. Cet auteur défend l'effcience productive des grandes entreprises et déclare que si le Sherman Act produit des effets, ceux-ci seront incontestablement négatifs. Il est précurseur dans les analyses statistiques : il est le premier à recenser les situations monopolistiques aux Etats-Unis.
- Sa publication est rapidement suivie par de nombreuses études empiriques et sectorielles réalisées par des auteurs comme Eddy (1916) qui proclame les effets néfastes de la concurrence ou enco Fetter (1924) qui condamne le monopole. Bullocks se positionne d côté des défenseurs de la concurrence. Il ne croit pas aux effets bénéfiques des grandes entreprises en termes de production.

Introduction générale

- Du début du XXe siècle aux années 1920
 - Un autre concept fondamental de l'économie industrielle apparaît, avec l'introduction de la notion d'incertitudes (Knight, en 1921), comme phénomène explicatif de l'émergence des firmes.
-

Introduction générale

■ Les années 1930

- De nombreux bouleversements théoriques vont apparaître. Ils sont liés au développement conceptuel relatives à la concurrence imparfaite et monopolistique et à la propriété au contrôle des entreprises. Cette période correspond à la domination des grandes entreprises dans tous les secteurs industriels et à l'apparition d'une gestion nouvelle des entreprises où l'entrepreneur propriétaire est remplacé par les actionnaires et des dirigeants salariés.
- Ce nouveau contexte économique amène les théoriciens d l'époque à réfléchir sur la nouvelle organisation des firmes et sur les effets de ces évolutions sur les structures industrielles

Introduction générale

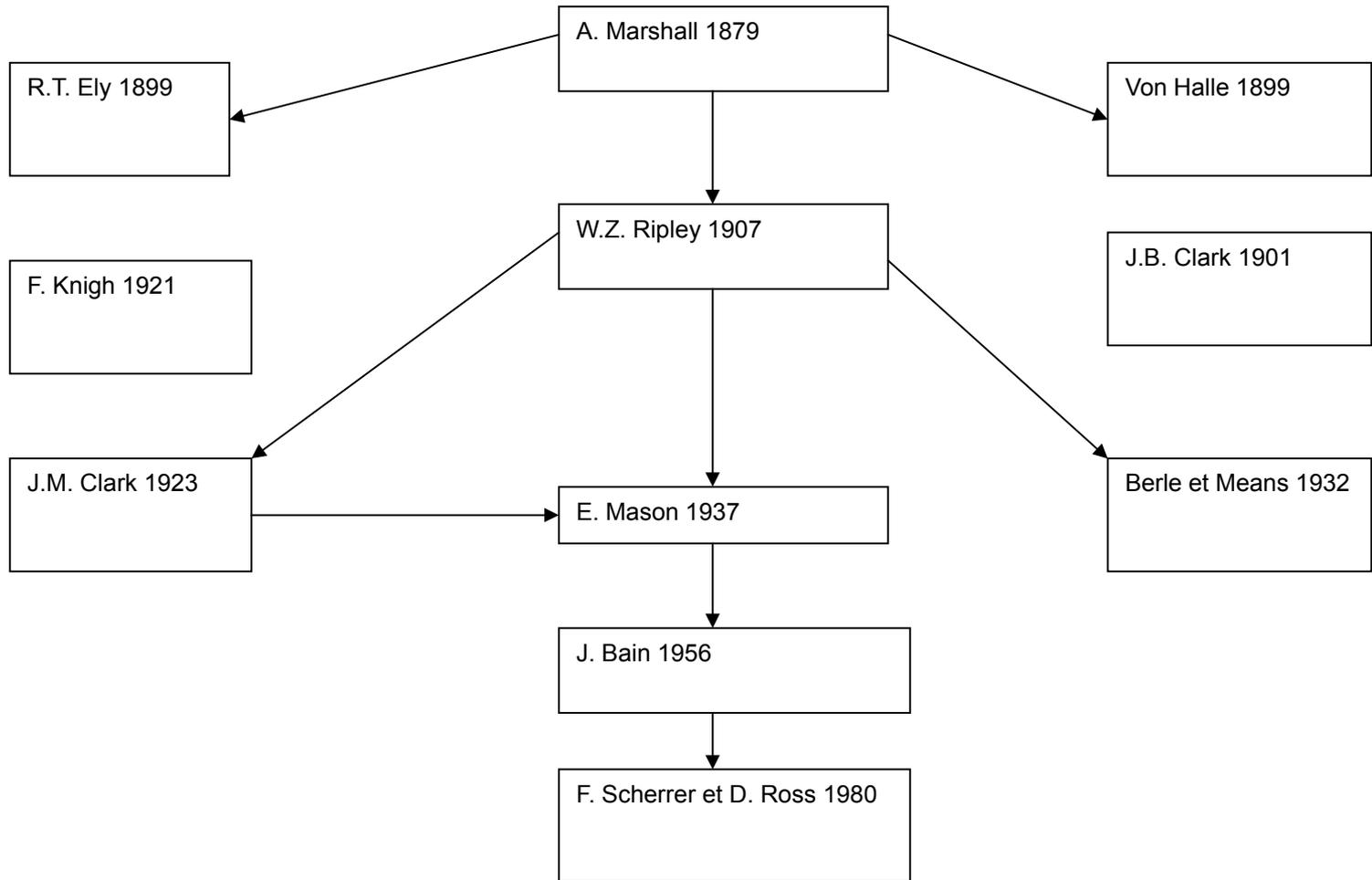
- **Les années 1930**
- Mason bâtit sa propre approche d'analyse des marchés. Il cherchera à modéliser de nouvelles configurations de marché autres que la concurrence et le monopole.
- Son cadre d'analyse est la concurrence imparfaite.
- Son modèle met en lumière un curieux mélange de théorie et d'empirisme ; la théorie pouvait être utile pour identifier les variables structurelles et comportementales pertinentes ; mais les relations entre variables devraient être établies par l'analyse empirique.

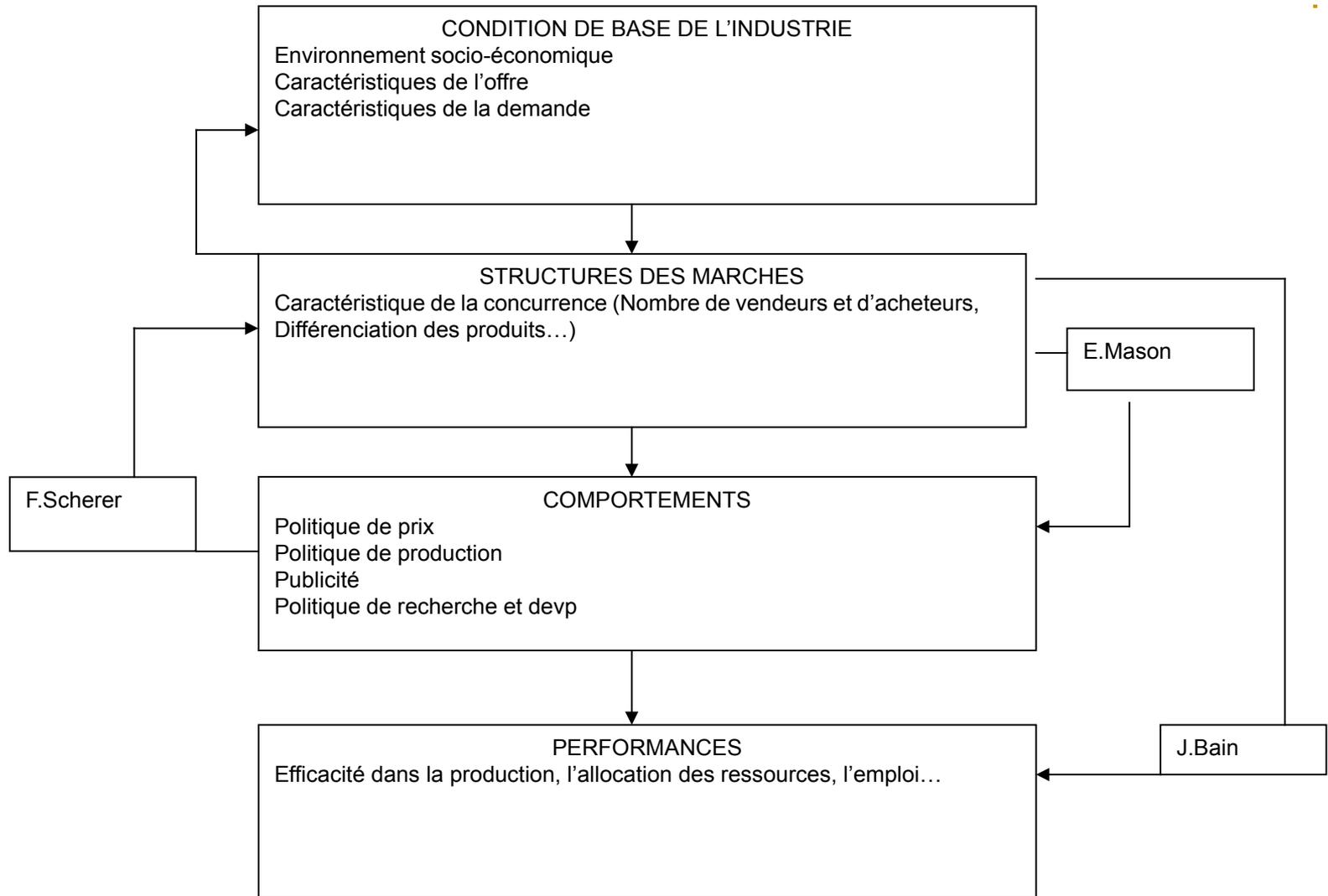
Introduction générale

- **Les années 1930**
- Il se démarque des auteurs contemporains par deux caractéristiques fondamentales :
- L'économie industrielle ne se définit pas comme une théorie de l'optimum des performances. Elle doit se concentrer, d'après lui, sur l'étude du fonctionnement des marchés et des firmes ;
- Sa théorie ne se limite pas aux mesures de régulation des monopoles mais se concentre sur la classification des différentes structures de marché possibles, servent de base de réflexion sur les structures et le comportement des firmes. L'aboutissement de ses recherches est la naissance du paradigme structure-comportement-performance.

Introduction générale

- **Les années 1960-1970**
 - En 1956, Joe Bain a introduit de nouveaux concepts en économie industrielle. Bain est l'un des auteurs clés dans la formulation théorique de l'économie industrielle.
 - L'analyse de Bain repose sur des études sectorielles. Ses nombreuses études lui permettent d'aboutir à un constat qui se fonde sur le fait que la taille optimale de la firme par rapport à la taille du marché varie en fonction des secteurs industriels. Cela signifie qu'il n'existe pas de taille optimale de firme d'une manière générale. Il s'aperçoit, également, que le progrès technologique donné dans un secteur et le potentiel des économies d'échelle impliquent l'augmentation de la taille optimale de la firme.
-





Chapitre préliminaire

- **Les conditions initiales**
 - L'environnement socio économiques de l'industrie
 - Les caractéristiques de l'offre
 - Les caractéristiques de la demande



Chapitre préliminaire

- **Structures**
 - Concentration et sa mesure
 - Les marchés et leurs théories
 - Les forces concurrentielles Le monopole



Chapitre préliminaire

- Les stratégies des firmes
 - Les barrières réglementaires;
 - Les économies d'échelle;
 - La domination par les coûts;
 - La différenciation;
 - Les stratégies de blocage des entrées;
 - Les stratégies de prix;
 - Les autres dimensions stratégies...
-

Chapitre préliminaire

- Les performances
 - Les performances de l'entreprise
 - Les moyens de la performance
 - Les performances de l'industrie



Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

- Concentration technique, économique et financière
 - La concentration technique concerne le processus de production,
 - La concentration économique décrit les évolutions des parts des firmes sur les marchés,
 - La concentration financière analyse les mouvements de capitaux et le phénomène de cristallisation de propriété du capital sur le contrôle des grands groupes industriels ou financiers.
-

Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

- **Concentration horizontale et verticale:**
 - La concentration horizontale correspond au renforcement du pouvoir d'unités situées au même niveau des filières,
 - La concentration verticale consiste à faire passer sous le même contrôle des unités situées à des stades différents du processus économique complémentaire
-

Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

■ Mesures de la concentration:

- Indice discret : est la part du marché détenue par les m premières grandes entreprises ($m=1,2,4\dots 8\dots 20\dots\dots 50$)
 - Indice Hirschman-Herfindahl est la somme des carrés de l'ensemble des parts de marchés de toutes les entreprises,
 - La valeur maximale de cet indice est 1
 - La valeur minimale est $1/n$ (n : nombre d'entreprises)
-

Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

- Mesures de la concentration:
 - Le coefficient d'entropie mesure le degré de désordre et d'incertitude associé à une structure donnée de marché.
 - Monopole $E = 0$,
 - Concurrence $E = \log n$.

Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

- Mesures de la concentration:
 - La courbe de concentration
 - L'indice de GINI
 - La médiale...



Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

- Modalités économiques et juridiques du renforcement de la concentration
 - Le processus « concentrationniste » vise à organiser le renforcement du pouvoir de certaines unités dans l'ensemble auquel elles appartiennent.
 - Le renforcement de la concentration peut résulter de processus divergents de la croissance interne des unités en place (accroissement des parts de marché, de l'échelle de production, créations de sociétés...)
 - La concentration peut aussi résulter de stratégies de croissance externe.

Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

■ Modalités juridiques de concentration:

- 1. Les transferts d'actifs permettent la constitution d'unités nouvelles ou le renforcement d'unités existantes. Ils font aux entreprises leur autonomie juridique et financière.
 - LA FUSION : deux ou n sociétés se dissolvent pour former une société nouvelle qui reprend la totalité de leurs patrimoine.
 - LA FUSION-ABSORPTION : une société absorbante reçoit les actifs d'une société absorbée qui disparaît.
 - LA SCISSION: elle consiste en la disparition de la société scindée qui fait apport de son patrimoine soit à des sociétés nouvellement créées soit à des sociétés préexistantes (cas de fusion scission).

Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

- 2.les liaisons financières qui résultent des prises de participation d'une société sur une autre, ce processus ne fait pas perdre leur autonomie juridique aux firmes contrôlées.
 - Les prises de participation résultent de trois pratiques principales :
 - Le ramassage boursier, OPA.
 - La prise du contrôle soit minoritaire (moins de 50% du capital) soit majoritaire (+ 50% du capital).
 - Création de filiales communes.

Chapitre 1: La concentration au sein d'une branche industrielle

- 3. Accords et liaisons contractuelles:
 - Les groupes contractuels tels que les groupes d'union; les groupements temporaires, les groupements d'intégration..
 - Les ententes: accords tacites ou explicite, avouées ou secrets, que plusieurs firmes passent entre elles afin de réduire la concurrence les opposant (entente sur le prix, les quotas de production, les zones de vente ...)
-

Chapitre 2 : Les comportements stratégiques et barrières à l'entrée

- La théorie des barrières à l'entrée est née au milieu des années 50 avec les travaux simultanés de J. BAIN et P. SYLOS LABINI. Cette théorie introduit pour la première fois la notion de concurrence potentielle; c'est-à-dire celle exercée par les firmes qui souhaiteraient entrer dans le secteur.
-

Chapitre 2 : Les comportements stratégiques et barrières à l'entrée

- Comment mesure-t-on ces barrières à l'entrée
- Dans une industrie où les firmes en place sont protégées par des barrières à l'entrée, il est fort probable que les profits soient supérieurs à la moyenne pendant un certain temps, du fait de l'écart entre les prix réalisés et les prix qui seraient établis à long terme s'il n'y avait pas de barrières à l'entrée P
- On appelle E ces barrières: $E = \frac{P_1 - P_2}{P_2}$
- Plus la valeur de E est faible, plus il est facile de pénétrer cette branche. Si l'entrée est libre, on aura $E=0$.

Chapitre 2 : Les comportements stratégiques et barrières à l'entrée

- Les différents types de barrières à l'entrée:
 - Les barrières réglementaires;
 - Les économies d'échelle;
 - La domination par les coûts;
 - La différenciation;
 - Les stratégies de blocage des entrées.

Les barrières réglementaires

- Il existe un ensemble de dispositions juridiques diverses qui, de façon tout à fait légale, protègent les unités en place contre toute entrée nouvelle.
- Exemples: brevets, licences, concessions, les monopoles légaux (distribution de l'électricité..), diplômes(médecin), agrément (transporteurs), numerus clausus(pharmacien

Les économies d'échelle

- Quand les firmes en place réalisent des niveaux de production telles que les coûts unitaires sont très faibles. Toute firme postulante, si elle veut devenir vraiment concurrentielle, doit réaliser une fraction plus ou moins négligeable de la production.
- Les économies d'échelle existent lorsque la production du bien se fait avec des rendements croissants, c'est-à-dire que la production varie dans une proportion plus élevée que la variation des facteurs de production . D'où des coûts unitaires décroissants à long terme.
- Les économies d'échelle peuvent être internes ou externes.

Les économies d'échelle

- L'origine des économies d'échelle
 - Les économies d'échelle résultent essentiellement des processus de production modernes et de leurs caractéristiques d'indivisibilité.
 - La baisse des coûts s'explique par la division du travail qui s'applique dans les grandes entreprises.
 - Les économies d'échelle s'expliquent par l'accumulation des expériences 'théorie de l'apprentissage' *learning by doing* » l'expérience acquise en matière de savoir faire constitue une protection efficace contre toute entreprise postulante inexpérimentée.
-

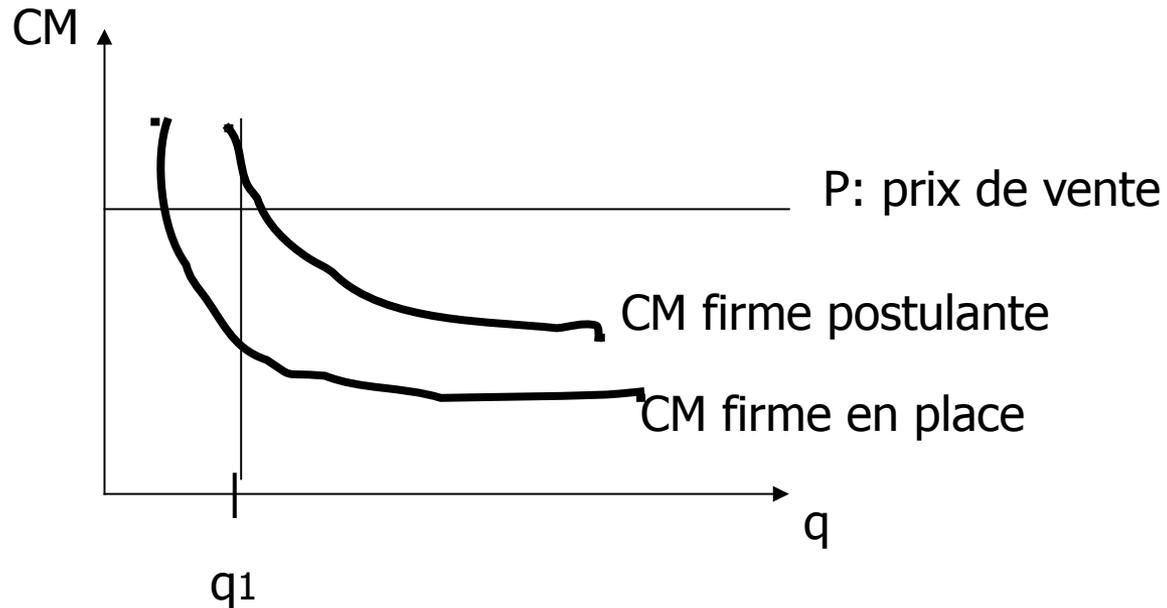
Les économies d'échelle

- Dans quelle mesure les économies d'échelle constituent-elles des barrières à l'entrée?
 - Les firmes déjà en place ont atteint généralement des zones de production où les coûts unitaires de production sont très faibles. Toute firme postulante, si elle veut devenir réellement compétitive, va être obligée dès son installation, de réaliser un minimum de production,
 - Les firmes postulantes doivent réunir les capitaux nécessaires pour assurer cette production minimale susceptible de la placer en position concurrentielle,
 - Les entrants potentiels s'exposent aussi à des stratégies agressives de baisse de prix
-

La domination par les coûts

- Les avantages absolus de coût : cela signifie que, dans une activité donnée, toute firme postulante qui veut produire un bien, elle ne pourra le faire qu'à des coûts supérieurs à ceux des firmes déjà installées, pour un niveau de production comparable.
-

Illustration graphique



La domination par les coûts

■ L'infériorité absolue des coûts de production est due:

- ❑ Contrôle d'une meilleure technique de production;
- ❑ Détention exclusive de sources d'approvisionnement;
- ❑ Contrôle des réseaux de distribution,
- ❑ meilleure distribution spatiale,
- ❑ Une situation préférentielle sur les marchés imparfaits des facteurs (marché de travail, marché des matières premières...)

La différenciation

- La différenciation des produits s'oppose à l'homogénéité du bien.
 - Lorsque des produits sur un même marché sont différenciés, chaque firme dispose d'un relatif pouvoir de monopole.
-

La différenciation

■ La différenciation verticale

- Les consommateurs peuvent traiter deux produits comme différents soit pour des raisons subjectives (un vendeur est plus accueillant qu'un autre), soit pour des raisons objectives (il existe des différences physiques entre les deux produits).
 - Dans les deux cas: le vendeur dispose d'un monopole relatif sur son produit, limité par l'existence de produits substituables (critère de l'élasticité croisée).
-

La différenciation

■ La différenciation horizontale

- Elle s'explique par les avantages liés à la localisation de l'entreprise (bon emplacement).
 - Cet avantage permet aussi à l'entreprise d'avoir un pouvoir de monopole relatif sur sa clientèle.
-

La différenciation

- Différenciation et barrières à l'entrée
 - Comment la différenciation peut-elle jouer le rôle d'une barrière à l'entrée?
Généralement, on constate l'existence d'une asymétrie dans les goûts des consommateurs qui expriment une préférence pour les produits des firmes installées par rapport à ceux des entrants potentiels (notoriété et réputation de l'entreprise déjà en place, inertie des consommateurs, l'existence des switching costs...).
-

La différenciation

Les firmes postulantes ont le choix entre deux stratégies:

- Fixer des prix inférieurs à ceux des premières;
- Augmenter leurs dépenses de publicité ou de promotion.

En toutes hypothèses , le taux de profit auquel peut accéder les nouveaux entrants sera inférieur à celui des firmes en place.

La différenciation

- L'entrant a certes un désavantage de coût par rapport aux firmes installées en raison des frais publi-promotionnels qu'il doit engager dans le but d'attirer des clients.
- Ce désavantage est toutefois provisoire: si la différenciation introduite réussit, les coûts des firmes installées et l'entrant tendent à s'approcher.

La différenciation

- La différenciation peut résulter soit de donnée objectives soit être le produit des stratégies des firmes.
-

Autres obstacles à l'entrée

- Il existe toute une série d'obstacles érigés par les firmes en place pour s'assurer une protection plus ou moins forte:
 - Stratégies de pressions sur les pouvoirs publics pour renforcer les protections réglementaires,
 - Stratégies d'intimidations à l'encontre des entrants potentiels (annonce de programme d'investissement, développement de capacité de production excédentaire mise en place de réseaux de distribution dissuasifs),
 - La stratégie du price-limit

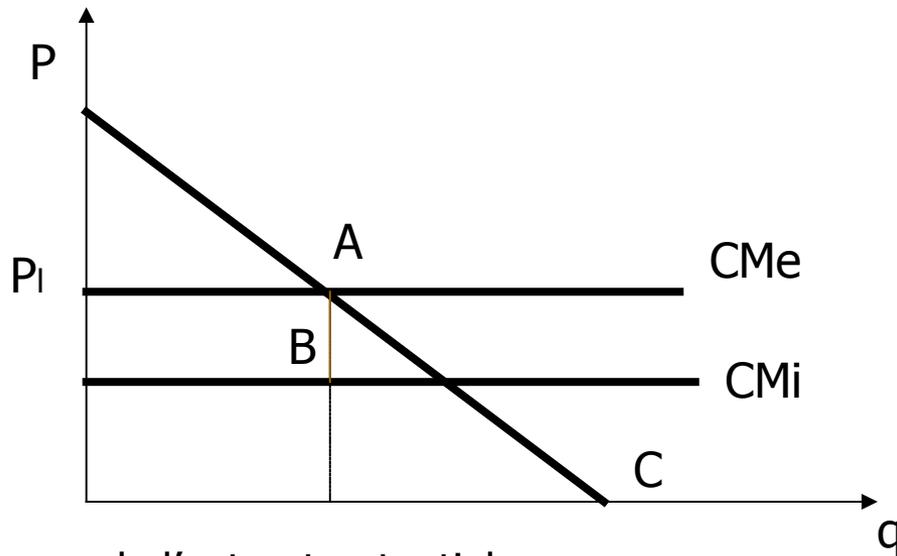
La stratégie du price limit

- Parmi les stratégies protectrices, on peut citer la stratégie du prix limite qui consiste à fixer un prix de marché tout juste au delà de ce que serait le prix de la concurrence d'un montant tel que l'entrée de toute nouvelle entreprise sur le marché contribuerait, par l'apport de production supplémentaire, à ramener ce prix au niveau du prix de la concurrence pure et parfaite.
- Cette politique sera d'autant plus dissuasive qu'elle sera menée de façon concertée par toutes les firmes présentes dans la branche.

La stratégie du price limit

- En se basant sur une série d'hypothèses , divers auteurs ont montré comment ce prix limite peut être déterminé (Sylos-Labini, J Bain,F Modigliani...).
- Les hypothèses de la théorie du price limit sont:
 1. Les entreprises établies et les entrants potentiels maximisent leurs profits à long terme;
 2. Les entreprises établies peuvent s'entendre pour fixer ce prix limite;
 3. Les entrants potentiels s'attendent à ce que les entreprises établies maintiennent leur production à la suite d'une entrée;
 4. Le produit est homogène.

La stratégie du price limit



CM e : le coût moyen de l'entrant potentiel

CM i : le coût moyen de la firme installée

Pl : prix limite fixé au niveau du coût moyen de l'entrant potentiel

AC : la demande marginale non satisfaite

AB: mesure la hauteur de la barrière à l'entrée ou l'excédent du prix par rapport au coût moyen, que les firmes établies peuvent obtenir sans attirer l'entrée

Où fixer le prix limite pour décourager les entrants potentiels?

- Si les barrières à l'entrée sont dues à des avantages absolus de coûts, les firmes en place doivent fixer ce prix au niveau du coût moyen du nouvel entrant;
-

Limites de la théorie du prix limite

- En dépit de son apparente simplicité, cette théorie est loin de répondre aux vrais problèmes. Deux types de critiques peuvent être avancées, d'une part la nature de l'entrant, d'autre part le choix entre le prix limite et le prix qui maximise le profit instantané.

Limites de la théorie du prix limite

- L'hypothèse selon laquelle l'entrant potentiel va se contenter de satisfaire la demande marginale est assez irréaliste. En effet, l'entrée n'est pas toujours le fait d'entreprises nouvellement créées, mais bien de firmes qui se diversifient.
- L'entrée dépendra donc non pas tant des prix et des profits apparents des entreprises installées mais de la confrontation des avantages concurrentiels respectifs. Deux effets de l'entrée sont à envisager:
 - Un effet d'expansion: un élargissement du marché global peut se produire par l'extension à de nouvelles catégories de consommateurs, de nouvelles zones géographiques, de nouveaux réseaux de distribution..
 - Un effet de substitution qui pourra transformer un oligopole symétrique où chacun dispose d'une position presque semblable, en un oligopole asymétrique où le nouveau venu peut même prendre la position du leader.

Limites de la théorie du prix limite

- Des approches plus récentes ont démontré la portée limitée des analyses du price limit :
 - Tout d'abord, les firmes en place peuvent ne pas s'entendre pour fixer ce prix limite,
 - De plus il est plus réaliste de penser que les firmes en place agissent en ignorant totalement les coûts de leurs rivaux immédiats et parfois même leurs propres coûts.

L'apport de la théorie des jeux

- Il est de plus en plus courant d'utiliser la théorie des jeux pour comprendre les problématiques liées aux barrières à l'entrée.
- Exemple:
 - Soit le cas des deux firmes: l'une installée sur la marché (Z) , l'autre postulante (X). Observons leurs attitudes et les différentes possibilités de rentabilité, correspondant à celles-ci.

L'apport de la théorie des jeux

- L'arbre de jeu peut être représenté comme suit, en distinguant plusieurs cas:
 - La première série de cas (partie haute de l'arbre) correspond à un jeu sans engagements: la firme Z adopte un comportement « passif », en ce sens que les menaces qu'elle avance ne sont pas suffisamment dissuasives;
 - La seconde série de cas(partie basse de l'arbre) correspond à un jeu avec engagements de la firme en place d'agir: l'ampleur de ces engagements dépend de la rentabilité des investissements qu'ils impliquent et leur impact sur la stratégie de l'entrant potentiel.

Commentaire de l'arbre de jeu

- Partant du constat suivant:

Le profit du duopole est profitable mais moins que le monopole, tandis que la guerre est mutuellement destructrice,

La partie haute de l'arbre : Analysons les combinaisons d'attitudes « guerre si entrée » pour Z et « rester dehors » pour X :

Pour X la meilleur stratégie est de décider d'entrer, car la situation de guerre ne parait comme une menace crédible pour l'entrant, de plus la firme Z n'as aucun intérêt à livrer la guerre à l'entrant car le gain réalisé sera inférieur qu'en cas de partage.

Commentaire de l'arbre de jeu

- Supposons que Z décide de faire un investissement spécifique et irrévocable d'un montant C: il est crédible que la firme Z fera la guerre si le profit en cas de guerre est plus important que le gain duopole – C: la stratégie de X est de rester en dehors du marché; (crédibilité de la menace)

L'apport de la théorie des jeux

- On note d'après cet exemple que l'existence d'une barrière à l'entrée dépend de la stratégie de la firme en place;
 - L'apport essentiel de la théorie des jeux est de faciliter la prise en compte de la concurrence potentielle et des contraintes que ces concurrents potentiels font peser sur les firmes en place.
-

Les barrières à la sortie

- Il existe des barrières à la sortie qui expliquent que, dans certains cas, les entreprises continuent d'opérer même après que leurs profits aient été substantiellement réduits.
 - Types de barrières à la sortie:
 - Les coûts sociaux d'abandon de cette activité: charges d'indemnités de licenciement, de reconversion..
 - Les coûts du capital: lorsqu'il existe des équipements très coûteux, il existe une forte réticence à les abandonner, de sorte que les activités sont maintenues en survie artificielle;
 - Les coûts commerciaux: l'arrêt d'une activité peut ternir l'image d'un groupe, lui enlever une certaine crédibilité, même si dans la plupart des cas, la cessation d'activité s'accompagne d'une stratégie de redéploiement vers une autre activité.
-

Les barrières à la sortie

- Des contrats passés avec des clients qui entraînerait , en cas d'abandon du secteur , de lourdes pénalités;
- La crainte d'une baisse de confiance des banques et des actionnaires;
- La crainte de voir le pouvoir de négociation de l'entreprise diminuer voire s'inverser en cas de départ du marché;
- Une perte de synergie ou de complémentarité(cas d'intégration verticale);
- Des raisons affectives et psychologiques;
- Politique gouvernementale ou régionale , qui peut imposer le maintien des entreprises dans un secteur, pour éviter l'aggravation du chômage.

La diversification

- Il est rare qu'une entreprise limite ses activités à un seul produit: la concurrence oblige en permanence les entreprises à diversifier leurs activités.
- Lorsque la diversification ressort de la volonté de maîtriser les segments en amont et/ ou en aval; il s'agit d'une diversification verticale ou intégration;
- Lorsque la diversification consiste à se lancer dans la production de biens qui ne s'inscrivent pas dans la lignée de la production du bien principal; il s'agit d'une diversification horizontale ou diversification proprement dite.(appelée aussi: diversification oblique ou transversale).

La diversification horizontale

- La stratégie de spécialisation des activités d'une entreprise consiste dans le développement d'un seul produit;
 - La stratégie de diversification consiste dans le développement de plusieurs produits différents
-

La diversification : un phénomène difficile à saisir

- On pense qu'une entreprise A qui produit un seul produit est non diversifiée comparativement à une entreprise B qui produit quatre produits.
- En fait ceci n'est pas forcément vrai!
 - L'entreprise A , qui ne produit qu'un seul produit, est diversifiée si ce produit est proposé en plusieurs modèles très différents les uns des autres;
 - Par contre l'entreprise B, qui produit quatre produits, qui ne sont en réalité que quatre modèles d'un seul bien principal est moins diversifiée.

La diversification mineure et la diversification majeure

- La diversification mineure est celle où l'entreprise innove tout en restant soit à l'intérieure de sa base de production, soit à l'intérieure de sa base commerciale;
 - La diversification majeure est celle où l'unité s'aventure dans la production de biens carrément nouveaux pour elle, et/ou se dirige vers des marchés encore inexplorés, procédant ainsi à de nouveaux investissements et changeant de clientèle.
-

La diversification concentrique

- La diversification concentrique est celle où la production de nouveaux biens s'effectue en gardant des liens étroits avec les activités déjà menées par l'entreprise:
 - Soit avec sa base de production: cas d'un constructeur de voiture qui décide de produire des tracteurs *exemple : la firme Texas est passée de la production des calculettes à la production des montres en utilisant sa maîtrise de l'électronique*
 - Soit avec sa base commerciale: cas de la firme BIC qui s'est servi de sa maîtrise des circuits commerciaux autour des stylos à bille pour vendre des rasoirs jetables;

La diversification conglomérale

- La diversification conglomérale est celle où la diversification s'opère sans rapport avec la base initiale d'activités, pour profiter d'opportunités d'investissements intéressantes, pour équilibrer des activités en multipliant les domaines d'intervention, pour se trouver sur des produits dont le cycle est inversée.

Chapitre 3: La théorie des marchés contestables

- La théorie des marchés contestables, ou encore théorie des marchés disputables « contestable markets » s'inscrit dans la lignée des développements sur les barrières à l'entrée;
- Cette théorie a été élaborée avec une ambition majeure : fournir une théorie générale des structures industrielles, sur la base d'une idée simple: la menace d'entrée de nouveaux concurrents peut être assez forte pour modifier les comportements des firmes en place.

La théorie des marchés contestables

■ La notion de marché contestable:

- Le marché d'un bien ou un service est contestable lorsque deux conditions sont réunies:
 - L'entrée est libre, en ce sens que les firmes en place ne disposent d'aucun avantage par rapport aux nouveaux entrants.
 - La sortie doit pouvoir s'effectuer sans coût, c'est-à-dire que les firmes ne doivent pas supporter d'autres coûts autres que ceux correspondant aux coûts d'usage et de dépréciation du capital...

Ces deux conditions doivent rendre possible les entrées-sorties ultra rapides par des firmes extérieures au marché.

La théorie des marchés contestables

- Comment se détermine le nombre optimal de firmes dans ce type de marché?
 - $n = Qg / Qo$
 - Avec Qg : demande globale sur le marché;
 - Et Qo : quantité produite correspondant au minimum du coût moyen;
-