# L'économie industrielle

**par Yves Morvan ***
(*Professeur agrégé à l'Université de Rennes*)

Depuis quelques années, en France, se trouve de plus en plus exploré, tant au niveau de l'enseignement que de la recherche, toute une partie du champ de l'analyse économique désignée sous le nom d'« Économie Industrielle »... Cette exploration apparaît tout autant le fait d'économistes-universitaires, de chercheurs isolés que des chercheurs des divers corps de l'Administration Publique (Ministère de l'Industrie, I.N.S.E.E...) qui, tous, s'appuyant sur des raisonnements théoriques (très) sophistiqués (et d'inspirations philosophiques souvent opposées), essaient d'expliquer, de façon aussi systématique que possible, l'organisation, l'attitude et les performances du système de production industrielle face aux composantes du problème économique que toute organisation humaine doit résoudre : que produire ? comment produire ? pour qui produire ?
L'objet de cette note, au prix d'une héroïque simplification, est de rapprocher, en les comparant et en les ordonnant, les *conclusions de quelques-unes des principales recherches* qui ont été menées afin de caractériser et d'expliquer les relations économiques de toutes sortes qui se nouent au sein du système industriel français ; mais, auparavant, nous essaierons de préciser quelque peu *l'objet* et la *méthode* de cette branche en plein essor de l'analyse économique qu'est l'Économie industrielle.

## I. L'objet de l'économie industrielle

L'objet de cette discipline n'est pas de décrire avec force comment chaque firme organise ses propres fonctions (car ceci concerne plus strictement l'étude de la gestion des entreprises) ; ni de décrire le comportement de certains groupes d'unités par rapport à certaines grandes quantités économiques globales (car ceci concerne la macro-économie) ; ni encore de traiter les problèmes de décision de chaque unité (car il s'agit là des préoccupations de la micro-économie)...
Il est plutôt d'étudier, en se situant à l'intersection de tous ces plans d'analyse traditionnelle, comment, tout d'abord, les firmes harmonisent leurs activités pour satisfaire les demandes de biens et services, à travers certains mécanismes (tels les mécanismes de marché) et à l'intérieur d'un cadre socio-politique donné ; comment, ensuite, des imperfections ou des modifications de structures et de comportements peuvent affecter les capacités des producteurs à satisfaire les désirs des acheteurs ; comment, enfin, tous les mécanismes en question peuvent être modifiés par les Pouvoirs Publics pour les rendre conformes à ce qu'ils souhaitent.

L'analyse prétend donc ainsi passer de l'étude de chaque firme à l'étude de l'ensemble de l'économie, sans dissocier les deux, ce qui correspond vraiment à l'évolution du système de production depuis la seconde guerre : les géants de l'industrie ont créé un secteur intermédiaire entre la micro et la macro-économie, sorte de « *méso-économie* », dans la mesure où leurs propres lois s'imposent de plus en plus à tous les agents : en effet, d'un côté, l'intégration de notre économie dans la Communauté Européenne, la suppression des barrières douanières et la libération des mouvements de capitaux ont (partiellement) dépossédé des planificateurs nationaux des contrôles qu'ils pouvaient exercer ; d'un autre côté, la concentration accélérée des capitaux (75 % de la production mondiale est réalisée par 1 500 entreprises), la centralisation accrue des capitaux privés ou publics, le super-développement des sociétés multinationales... permettent de plus en plus aux grandes firmes de fixer les données d'une économie, pesant sur les prix, déterminant le rythme des investissements, imposant la technologie, régularisant le processus de formation de profit... (D'ailleurs, qui nierait, à l'Est ou à l'Ouest, que le gigantisme des unités n'est pas la condition de l'utilisation efficace d'une technologie complexe, le moyen d'une planification des processus d'achats, de production, de vente rendue nécessaire par l'importance des facteurs utilisés et l'accroissement concomittant des délais de gestation industrielle ?)...

* M. Yves Morvan, Directeur du Laboratoire d'économie industrielle de l'Université de Rennes est l'auteur des deux livres suivants : *La concentration de l'industrie en France* (A. Colin, 1973) et *L'économie industrielle* (P.U.F., 1976, 288 p., 80 F).

## II. La méthode de l'économie industrielle

Mais comment pénétrer dans ce monde turbulent, mouvant de l'industrie, de façon à repérer les forces déterminantes et à introduire quelques relations de causalité dans un ensemble de faits si enchevêtrés ?
La démarche utilisée dans « Économie industrielle » (comme par beaucoup de ceux qui s'intéressent à cette discipline) est directement commandée par le raisonnement suivant (cf. fig. n° 1) :

- On part de cette idée fondamentale que toutes les économies modernes désirent réaliser des *performances* ; celles-ci, évidemment, ne sont pas toujours toutes compatibles entre elles, selon qu'elle correspondent aux objectifs des firmes (accroissement des taux de profit, rationalisation des emplois..., par exemple) ou, parfois à l'opposé, aux objectifs des Pouvoirs Publics (stabilité des marges et des prix, maintien du plein emploi...)... Divers indices sont construits pour mesurer le degré auquel les performances visées par les uns (et les autres) ont pu être atteintes.
- La réalisation de ces performances dépend des *stratégies* suivies par les producteurs, en matière de fixation des prix, de publicité, de recherche-développement (R-D).
- Ces stratégies sont elles-mêmes évidemment, en grande partie, influencées par les *structures de marché*, c'est-à-dire par le nombre de protagonistes qui s'y trouvent, le degré d'intégration ou de concentration des vendeurs, la présence de « barrières à l'entrée »...
- Enfin, il est aisé de comprendre que stratégies des firmes et structures de marché sont largement déterminées par les *conditions de base* dans lesquelles évolue le système industriel : conditions technologiques, socio-économiques, légales de toutes sortes...
- Cette méthode de connaissance de la vie industrielle (qui s'organise donc autour de l'analyse des relations « conditions de base » — structures de marché — stratégies — performances ») ne doit pas exclure « in fine », l'étude de la *politique des Pouvoirs Publics* qui, en fonction des objectifs économiques qu'elle veut promouvoir, aura pour objet d'agir sur les conditions de base (politique de restructuration, de décentralisation...), de modifier les structures de marché (politique de concurrence, de rationalisation...) ou d'influencer les stratégies des agents (mise en place de loi anti-trust, promotion de groupements...).

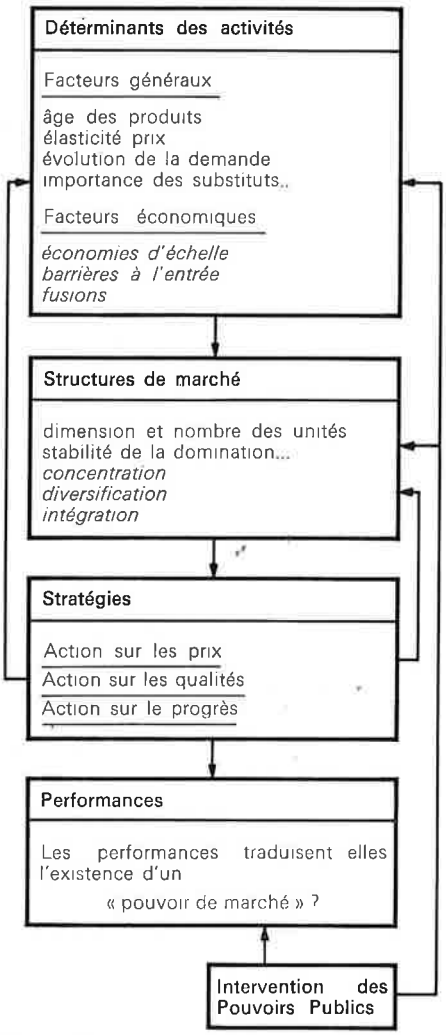


**Figure 1.**
**Une méthode possible d'analyse de l'économie industrielle.**

A tout moment, on doit quand même se souvenir que cette analyse de la démarche en séquences si formelles reste quelque peu académique et n'existe principalement qu'à des fins pédagogiques ; en outre, on ne doit pas perdre de vue que la réalité industrielle est beaucoup plus complexe que ce schéma tenterait de le faire croire et qu'il existe notamment des effets continuels de « feed-back » qui font que, par exemple, si les structures déterminent les conduites, certaines conduites (une collusion entre vendeurs par exemple) peuvent arriver à modifier les structures (en créant un monopole). Quoiqu'il en soit, c'est en utilisant de près ou de loin cette méthode que les économistes ont pris l'habitude de s'intéresser à l'économie industrielle pour laquelle l'intérêt ne cesse de se développer, poussés par deux type d'excitations : en premier lieu, tout apport nouveau dans ce domaine peut risquer d'être directement déterminant dans la formulation de la politique des Pouvoirs Publics, ce qui fait qu'on assiste à une réallocation des ressources intellectuelles en faveur de problèmes dont on ne peut dire qu'ils se trouvent étrangers aux préoccupations sociales d'aujourd'hui ; en second lieu, toute recherche, dans un domaine (concret) où l'ignorance est encore grande, donne l'impression, si ce n'est parfois même la certitude, d'apporter à l'étude de la vie économique une contribution marginale plus intense que la participation à une vaine opération de sophistication supplémentaire dans des domaines peut-être plus importants, mais plus connus. En effet, et en dépit des difficultés évoquées plus haut, les résultats obtenus ne sont pas négligeables et le rappel de quelques-uns d'entre eux va faire l'objet des développements suivants.

## III. Quelques conclusions des principales recherches en économie industrielle

Il peut apparaître bien périlleux (et bien prétentieux...) de vouloir ici résumer les multiples observations réalisées au sein de l'industrie française contemporaine. Commençons par rappeler rapidement les caractéristiques de cette industrie française, c'est-à-dire de « l'ensemble des activités économiques (non agricoles) dont l'objet est de rendre disponibles les ressources naturelles en les transformant en biens matériels aptes à satisfaire les besoins des agents économiques ».
1. D'un point de vue global, l'industrie peut se définir à un double niveau :

- au sens large, c'est-à-dire incluant Bâtiments et T.P., Industries alimentaires et Énergie, elle couvrait, en 1975, 46,4 % des activités concourant à la réalisation du P.N.B., contre 53,5 % en R.F.A. ou 42,9 % en Hollande... Les comparaisons internationales montrent que l'industrie française, en terme d'emplois (elle occupe 39,8 % de la population active) tient une place intermédiaire entre les pays de vieille tradition industrielle, tels la G.B. (46 % de l'emploi) ou la R.F.A. (50,3 %) et les pays de civilisation industrielle récente, mais très avancé, tels les U.S.A. (32,3 %) ou le Japon (35,7 %)... En termes de croissance, ces mêmes comparaisons montre que la France se situe dans une bonne moyenne, au-dessus des rythmes britaniques ou américains, à égalité avec les rythmes allemands, mais largement en dessous des rythmes japonais.
- au sens restreint, c'est-à-dire excluant cette fois Bâtiments et T.P., Industries agro-alimentaires et Énergie, elle n'emploie plus que 26 % de la population active, représente 72,1 % des importations et 78,7 % des exportations françaises... L'examen de sa nature révèle d'abord l'importance des industries productrices de biens intermédiaires (produits bruts et surtout semi-bruts) qui représentent près de 45 % de la valeur ajoutée ; viennent ensuite les industries productrices de biens d'équipements (30 %, si l'on compte l'industrie automobile qui représente 7 % de la valeur ajoutée totale), puis les industries productrices de biens de consommation (25 %).

2. La seule industrie chimique (+ pétrole) emploie 443 000 personnes, soit 8,6 % de notre emploi industriel et a créé 10,3 % de la valeur ajoutée de notre économie en 1974. (Sur 100 personnes travaillant, dans la C.E.E. des Cinq, dans l'activité chimie + pétrole, 41,8 se trouvent en R.F.A. ; 28,6 en France, 13,8 en Italie ; 8,3 aux Pays-Bas et 7,5 en Belgique). Depuis le début du VI[e] Plan, elle a fourni 194 000 emplois nouveaux... De 1962 à 1972, la production a progressé annuellement et en prix constants de 10,5 % ; ce pourcentage moyen recouvre des évolutions différentes selon les principaux compartiments :

15,3 % par an dans la chimie organique,
6,2 % dans la chimie minérale,
6,6 % dans la para-chimie.

En 1974, les exportations et importations de produits chimiques représentaient respectivement 13,8 et 14,3 % des échanges de produits industriels ; depuis 1969, les échanges extérieurs ont doublé en valeur et le « taux de couverture » s'est continuellement dégradé.

3. Au-delà de la présentation générale de ce cadre, une analyse rapide des quelques principaux traits du système industriel peut se faire en reprenant la séquence (conditions de base → structures → stratégie → performances) définie plus haut et en considérant comme référence une séquence-type, tenue pour idéale par la plupart des analystes et prise comme « situation phare » par les Pouvoirs Publics : il s'agit d'une situation où les firmes très nombreuses, très petites (de sorte qu'aucune puisse imposer sa loi),

se livrent un combat impitoyable (*condition de concurrence pure et parfaite*) ; il n'existe aucune stratégie propre, chaque firme s'adaptant automatiquement aux conditions définies par cette lutte et n'ayant pas de « pouvoir de marché » propre ; le résultat (idéal) de cette lutte sans merci est la suppression des entreprises non-compétitives, la réalisation de la production aux moindres coûts et la fixation des prix les plus bas possibles, ce qui permet de transférer aux consommateurs les gains des producteurs... Qu'en est-il dans la réalité industrielle ?

A. Pour analyser *les structures de marché* (et par là même les définir par rapport à une situation favorisant une pleine concurrence), les économistes font tour à tour appel à divers types de caractéristiques tels que le nombre de protagonistes, *la diversification des activités* (elle reste encore faible en France et apparaît plus intra-sectorielle qu'intersectorielle), *l'intégration* (elle devient de plus en plus forte et se réalise de plus en plus vers l'amont, en direction des acheteurs finaux) ; la stabilité des positions dominantes ou le degré de spécialisation... Mais incontestablement un trait fait particulièrement l'objet d'études détaillées dans la mesure où il semble bien rendre compte des conditions d'exercice d'un « pouvoir de marché » : il s'agit de la *concentration*. Elle constitue une des tendances permanentes de l'organisation des industries et son ampleur permet de saisir de compétitivité des économies, dans la mesure où elle peut permettre de répondre à des questions somme toute assez simples, telles que : pour un produit donné, combien dénombre-t-on de producteurs ? de vendeurs ? quelles sont leurs tailles respectives ?... Une forte concentration, mesurée, de façon *relative*, par l'importance des firmes de tête ou, de façon *absolue*, par la taille des plus grosses firmes, traduit a priori une puissante cristallisation des centres de décisions économiques.

De façon générale, en France, la concentration apparaît incontestablement très forte puisqu'on calcule que 0,5 % des entreprises (de plus de 5 salariés) emploient plus de 39 % des effectifs, réalisent 45 % du chiffre d'affaires total et sont responsables de 61,6 % des investissements... A l'autre bout, les 93 % les plus petites réalisent à peine 16 % du chiffre d'affaires, de sorte qu'en moyenne 1 300 firmes pèsent moins qu'une seule des plus grandes ! Cette concentration répond largement à la politique d'encouragement de remodelage de l'appareil productif, *trois phases* l'ayant marquée ces vingt dernières années : pendant la première, de 1950 à 1958, le nombre d'opérations de rapprochements est faible et ne concerne que les petites firmes ; une première accélération a eu lieu en 1958-1960, au moment de l'ouverture du Marché Commun, et a touché les firmes moyennes surtout ; une deuxième accélération encore plus importante se produit en 1964-1965, au moment de l'« impératif industriel » du Plan et la vague atteint les grandes entreprises : de grandes manœuvres spectaculaires commencent dès 1966 pour s'achever en 1973, réalisant les objectifs des Ve et VIe Plans : la constitution d'une firme multi-nationale par secteur... De ce fait, la comparaison internationale de l'importance relative des grandes sociétés montre que la concentration apparaît très forte en France — mais encore légèrement inférieure à celle des puissances économiques de tailles comparables (cf. tableau 1).

De façon plus détaillée, l'analyse de la concentration permet de noter les traits caractéristiques suivants :

- *les industries les plus concentrées sont les « capitalistiques »*, la relation suivante, après un découpage des activités en 49 secteurs, ayant été mise en évidence entre l'intensité du capital (rapport des investissements K au chiffre d'affaires C.A.) et la concentration C (mesurée par un indice d'assymétrie) :

$$\frac{K}{CA} = 9{,}11\ C + 41{,}81 \quad \text{avec} \quad \begin{cases} R2 = 0{,}438 \\ n = 49 \end{cases}$$

- *d'année en année, la concentration des activités se renforce surtout dans les secteurs où elle était déjà forte en* 1960, et plus nettement au profit des firmes les plus grandes, de sorte que, dans les industries concentrées, les « entreprises-leaders » ont pu accroître leurs pouvoirs, raffermissant la tendance monopolistique de nos activités (construction navale, aéronautique, chimie), tandis que, dans les industries peu concentrées (habillement, bois...), il ne s'est pas trouvé d'entreprises capables de fédérer un volume d'activités tels que les ratios de concentration s'en trouvent affectés : le chiffre d'affaires réalisé par les grandes entreprises (celles qui font plus de 10 millions de chiffre d'affaires) est passé de 47 % en 1959 à 61 % en 1970 du chiffre d'affaires total de l'industrie ;
- sur la plupart des marchés, *la concentration s'opère encore très nettement plus afin de permettre aux firmes de tendre au monopole complet d'un processus de fabrication* (et de vente) d'un produit (par concentration verticale ou intégration) et/ou de s'assurer une position dominante sur un marché (par concentration horizontale homogène) qu'afin de leur permettre de diversifier leur production (par concentration horizontale homogène)... Il n'est donc pas étonnant que, sur la plupart des marchés français analysés, le pourcentage de livraisons effectuées par les quatre premières est nettement plus fort que celui constaté sur les marchés des États-Unis et que, de ce fait, la concentration économique (c'est-à-dire la concentration des unités juridiques de décision) s'y trouve plus élevée... De surcroît, on note que la concentration des activités s'accompagne parallèlement d'un fort accroissement de la concentration bancaire et d'une interprétation accrue du système bancaire et du système industriel... (en 1950, 12 groupes financiers totalisaient 70 % des dépôts ; en 1972, 6 groupes totalisaient 80 % de ces dépôts).
- dans le même temps, on constate que *la taille moyenne des établissements* (c'est-à-dire, cette fois, des unités techniques de production) *reste nettement plus faible qu'aux U.S.A., Japon ou R.F.A. :* les grandes firmes françaises ont donc souvent préféré la duplication d'établissements à l'accroissement de la taille moyenne de ceux-ci. Cette dernière observation (faible taille des établissements), rapprochée de l'observation précédente (forte moyenne relative et absolue des firmes et/ou des groupes), permet donc de penser que, d'une part, bon nombre de rapprochements n'ont souvent constitué que des opérations de reclassements d'actifs à l'intérieur d'un même ensemble (et que ces opérations s'apparentent souvent plus à des actes de gestion de portefeuille qu'à de véritables opérations de restructuration visant à répondre à des exigences technologiques ou économiques) ; que, d'autre part, les firmes françaises ont beaucoup plus compté sur leur « pouvoir de marché » (visant à leur permettre d'élever leur prix) que sur leur « pouvoir technique » (visant à leur permettre d'abaisser leurs coûts, dans la mesure où les établissements les plus grands apparaissent généralement les plus efficaces) pour s'enrichir — ce qui peut apparaître comme une cause structurelle lancinante des pressions inflationnistes.
- *Cette fédération croissante d'entreprises se fait de plus en plus sous contrôle étranger* (cf. tableau 2). Les capitaux en provenance des U.S.A. et de la C.E.E. ont un poids sensiblement équivalent dans le total de ce contrôle ; en revanche, lorsqu'une firme française unie ses intérêts avec une firme non-française, deux fois sur trois, cette partenaire est américaine.

Synchronisée avec les trois vagues de concentration notées plus haut, les mouvements de pénétration de capitaux étrangers sont des plus amples (surtout depuis 1968) : les investissements étrangers ont été multipliés par 9 en France (en 10 ans) ; ces investissements ont pour secteurs de prédilection les secteurs modernes, en particulier ceux qui produisent des biens d'équipement et des biens de consommation durable.

- Dans la seule *chimie*, les quatre premiers groupes chimiques réalisaient, en 1972, 2,86 % du P.N.B. français et les huit premiers 3,18 % (contre respectivement 6,12 % et 6,78 % en R.F.A.)... Industrie ouverte où se cotoient des industries traditionnelles, voire artisanales (par exemple : scories pour engrais, traitement de matières animales...) et des industries en forte croissance, des firmes multinationales et des firmes nationales (dont la première, Rhône-Poulenc, avec 4,25 md de dollars de chiffre d'affaires en 1974 se classe en 9e position mondiale, la première étant B.A.S.F., avec un chiffre d'affaires double), des firmes privées et des firmes publiques, la chimie française a procédé en 10 ans à une restructuration importante de ses actifs industriels : le mouvement a été lancé en 1962 par la création de Péchiney-St Gobain ; il s'est poursuivi en 1967 par la création de la société chimique des charbonnages regroupant les activités chimiques des Charbonnages de France et, en 1972, par la création

Tableau 1.

**Poids relatif des entreprises leaders par rapport au PNB des différentes économies occidentales.**

| | USA | RFA | GB | Japon | France |
|---|---|---|---|---|---|
| 4 premières firmes | 6,58 | 6,87 | 10,85 | 5,59 | 5,26 |
| 8 premières firmes | 9,40 | 12,38 | 17,41 | 10,16 | 8,84 |
| 12 premières firmes | 11,52 | 15,53 | 21,61 | 13,20 | 11,84 |
| 16 premières firmes | 13,08 | 18,06 | 24,80 | 15,36 | 14,06 |
| 20 premières firmes | 14,50 | 19,44 | 27,51 | 17,04 | 15,57 |
| 24 premières firmes | 15,79 | 20,57 | 29,97 | 18,56 | 11,90 |

Source : « Fortune ».

de Rhône-Progil, regroupant Péchiney-St Gobain et Progil... Entre temps, ont eu lieu la fusion de Ugine et Kuhlmann en 1966, la création de Péchiney-Ugine-Kulhmann en 1970 et la création d'Aquitaine Total en 1971 ; des « rectifications de frontières » destinées à rendre plus opératoire la gestion des filiales communes sont intervenues en 1974...

B. On ne peut pas détacher l'analyse de cette principale caractéristique structurelle de notre économie de ses *principaux facteurs déterminants*, notamment de l'évolution accélérée qu'a connu notre économie au cours des deux dernières décennies : en effet, face à la mise en place du Marché Commun, à l'internationalisation des économies, à la place croissante du capital (et du progrès technique) dans l'acte de production, les firmes françaises ont dû croître : la grande taille des unités est en effet comme le moyen, tout d'abord, de connaître les « *économies d'échelle* », c'est-à-dire d'assister à une diminution sensible des coûts de production, de vente... de chaque unité de bien produit lorsque la quantité de ces biens s'accroît — au moins jusqu'à un certain stade qui correspond à la « *taille critique* » des activités, variable selon les activités, de plus en plus connue des spécialistes, mais croissant sans cesse... La grande taille des unités est ensuite apparue comme le moyen d'élever des « *barrières protectrices* » à l'entrée des activités face aux firmes postulantes, « barrières protectrices » qui peuvent être la forte différenciation des produits, les avantages absolus de coûts dont disposent les grandes firmes ou encore précisément l'importance de ces fameuses « économies d'échelle ».

Mais il ne s'agit pas simplement de croître ; il faut *croître vite*, et, à cet égard les firmes disposent de deux procédés : un procédé de « *croissance interne* », qui consiste pour elles à croître seules, avec leurs propres capitaux ; un procédé de « *croissance externe* » qui consiste, pour une firme A, à s'unir avec une firme B, soit en opérant un regroupement pur et simple (par fusion, absorption...), soit en établissant des liens financiers, soit en établissant des liens contractuels (accords, ententes, sous-traitances...). Inconstestablement, aux entreprises pressées de se renforcer et de se diversifier, la *croissance externe* est apparue un procédé de croissance rapide, moins onéreux et plus sûr qu'un procédé de croissance interne, puisque le seul nombre des fusions est passé de 849 pour la décennie 1950-1960 à 2 449 pour la décennie 1960-1970 ; une analyse plus détaillée montrerait qu'on assiste à un accroissement très net de la masse totale des capitaux transférés, à un accroissement parallèle de la taille des sociétés absorbantes et des sociétés absorbées (en moyenne, au cours de chaque opération, le capital social de la société absorbante a augmenté de 7,5 % entre 1968 et 1972)... Dans la seule *chimie*, on a dénombré, en 1972, 38 opérations de regroupements (intéressant 19 sociétés absorbantes) ; soit 20 absorptions de filiales, 6 absorptions simples, 3 fusions et 9 apports partiels d'actifs... L'I.N.S.E.E. attribue à la croissance externe 27 % du total des accroissements des entreprises.
En 1974, sur 11 226 millions de francs d'actifs transférés en France, 1 204 l'ont été dans la chimie (dont 95 par absorptions de filiales et 1 109 par apports partiels d'actifs).
S'il est apparu possible à maints analystes, tant sur le plan théorique que sur le plan statistique, de dégager quelques facteurs explicatifs de la croissance inégale des firmes, de sorte que certaines se soient développées plus vite que d'autres, créant par là un processus concentrationniste, il n'est pas encore apparu possible à ces analystes de préciser quantitativement la part prise par chaque facteur dans l'organisation des structures industrielles ; certains auteurs y ont même définitivement renoncé, arguant de l'existence d'une « loi d'*effet proportionnel* » posant que les taux de croissance des firmes d'un ensemble peuvent être les mêmes pour toutes, indépendamment de leur taille et de leur histoire. La raison fondamentale en est que les variations de taille sont des phénomènes qui résultent de l'intervention de causes nombreuses, indépendantes et se composant de manière multiplicative de sorte que l'influence de chacune d'elles ait un effet négligeable en regard au résultat final : tout processus de croissance des firmes adhérant à cette loi doit alors engendre *une distribution log-normale des firmes* — c'est-à-dire une distribution qui est assymétrique quand les tailles des firmes sont confrontées avec leur fréquence. En d'autres termes, une telle loi revient à affirmer que les taux de croissance et la dimension initiale des firmes sont absolument indépendantes et que le taux de croissance entre deux moments suit aussi une loi log-normale... La plupart des recherches empiriques ont principalement consisté en des tests d'indépendances de corrélation entre les taux de croissance annuel des actifs ($g$), la taille des firmes ($Q$) tels

$$g = a + bQ + \varepsilon$$

ou

$$\log g = a + b \log Q + \log \varepsilon$$

(où $\varepsilon$ est une variable aléatoire exogène).

Les coefficients de corrélation sont apparus significativement différents de 0 et faibles, le paramètre structurel ($b$) significativement différent de zéro et suffisamment stable (faible écart-type) ; le résidu correspond à des erreurs normalement distribuées autour d'une moyenne nulle et de variance constante (homoscédasticité) — ce qui permet d'avancer l'hypothèse d'une distribution aléatoire ; cela permet aussi de penser que l'écart absolu des dimensions qui sépare les plus grandes des plus petites firmes aura tendance à s'accroître, ainsi que la dispersion absolue, la variance et l'écart-type absolu des tailles ; en d'autres termes, la variance des logarithmes des tailles croît avec le temps, ainsi que la dimension de la firme médiane ; cela correspond bien au processus de concentration croissante évoqué plus haut.

C. L'analyse de la *stratégie* des firmes sur leurs marchés ne peut être dissocié de l'analyse des structures caractéristiques de ces marchés ; l'ensemble des stratégies suivies doit alors permettre de réaliser certaines *performances*... Les études des stratégies en liaison avec les performances sont généralement menées, malgré toutes les difficultés méthodologiques que cela pose, par rapport à trois éléments déterminants de la vie des firmes : les prix et les profits, la nature de la production, l'innovation... On se bornera ici à n'évoquer que l'incidence de deux variables structurelles, le faible nombre de firmes dominantes et la grande taille absolue de certains sur le premier élément : les prix et les profits.
1. Le faible nombre de firmes dominantes dans certaines activités (c'est-à-dire « l'oligopolisation » des secteurs) ou la dissymétrie de leur distribution (c'est-à-dire la concentration relative des secteurs) constituent des conditions favorables au développement de formes de relations qui aboutissent très souvent, dans un très grand nombre d'activités, soit à la prééminence d'une « *firme-leader dominante* » (qui est une firme assez puissante pour déterminer le prix auquel les firmes qui l'entourent vendront les quantités qu'elle aura décidées), soit d'une « *firme leader barométrique* » qui, sans être cette fois plus puissante, est une firme si représentative de l'activité d'un secteur que les autres firmes prennent l'habitude d'en suivre le comportement)...
Le faible nombre de protagonistes permet surtout d'aboutir au développement de collusions, tel le cartel ou l'entente : N producteurs, conscients de leur dépendance, s'aperçoivent qu'ils ont tout intérêt à s'entendre, de façon plus ou moins formelle, pour ne plus se comporter que comme s'ils ne constituaient plus qu'une seule firme, choisissant alors comme prix celui qui correspondrait au prix permettant de maximiser le profit en situation de monopole. L'observation montre que de tels accords ne sont pas toujours souhaitables : il faut qu'il y ait intérêt à l'entente (la diminution volontaire de l'offre ne doit pas aboutir à la baisse du prix) ; il ne faut pas qu'il y ait de trop faibles protections à l'entrée de l'activité, car l'existence d'un super-profit risque alors d'attirer de trop nombreux producteurs (la stratégie des firmes en place est alors souvent de fixer un « prix-limite », c'est-à-dire un prix fixé à un niveau tel que l'entrant potentiel estime que la quantité supplémentaire de biens qu'il s'apprête éventuellement à jeter

Tableau 2.

**Importance des entreprises à participations étrangères dans l'industrie française (1973) (en pourcentage).**

| | Entreprises à participations étrangères majoritaires (+ 50 %) | Entreprises à participations étrangères minoritaires (de 20 à 50 %) | Entreprises à capitaux français |
|---|---|---|---|
| Proportion d'entreprises | 5,0 | 1,2 | 93,8 |
| Proportion d'effectifs | 13,8 | 4,2 | 82,0 |
| Proportions de vente | 20,0 | 5,8 | 74,2 |
| Proportion d'investissements | 18,8 | 5,3 | 75,9 |

(Source : INSEE).

sur le marché le précipitera en dessous de ses propres coûts de revient)...
Du reste, maintes études économiques étudiant la relation entre la rentabilité (R) des activités et leur degré de concentration (C), du genre
$R = aC + b$ ou $R = a + b \log C$
montrent que

- il n'existe pas de très nettes relations positives entre la concentration des activités et leur rentabilité
$(R = -0{,}271C + 15{,}872$ (0,104)
avec $\{R^2 = 0{,}274$, $n = 49)$
- il existe une relation inverse entre la variation de la rentabilité des activités et la variation de la concentration
$(\log R_2 - \log R_1 = 0{,}161\ (\log C_1 - \log C_2) - 0{,}082$ (0,054)
avec $\{R^2 = 0{,}148$, $n = 49\}$
- la variance des taux de profit des entreprises serait plus faible dans les secteurs concentrés, puisque si on appelle $\sigma_R{}^2$ la variation des taux de profit des secteurs et C leur concentration, on constate que les secteurs les plus concentrés sont ceux dont les taux de profit sont les moins variables, calculant, à partir de l'observation de ces mêmes 49 activités :
$\log \sigma_R{}^2 = -0{,}391 \log C + 151$ (0,101)
avec $\{R^2 = 0{,}232$, $n = 49$

A l'observation, cette faiblesse de la relation (R — C) s'explique par plusieurs faits précis : pour que des firmes s'entendent, il ne suffit pas de tenir uniquement compte du nombre de vendeurs : il faut premièrement, que les produits soient bien homogènes (sinon, il est tentant, pour celui qui a réussi à différencier son produit d'essayer de tirer parti de cet argument pour se placer en dehors des accords passés — ce qui explique que la collusion est plus forte dans les secteurs à forte maturité technique, à produits peu complexes et à moindres efforts publicitaires) ; deuxièmement, il faut que les divergences de coût soient faibles ; troisièmement, le fait que les entreprises aient choisir d'unir (juridiquement) leurs activités ne signifie pas qu'elles aient réellement mis en commun leurs politiques, leurs idées, leurs moyens... et le fait que bien des mariages soient ainsi non consommés participe assez largement à l'explication de bien des déconvenues (dont la tendance à la baisse de la rentabilité des investissements français depuis 1969) ; quatrièmement, la décomposition des taux de profit (rapport du bénéfique B sur le capital K) fait nettement apparaître qu'une faible rentabilité peut tout autant être attribuée à une faible « marge bénéficiaire » (rapport au bénéfice B sur le chiffre d'affaires CA) qu'à une forte « intensité capitalistique » (rapport du capital K sur le chiffre d'affaires CA) — puisque
$R = \frac{B}{K} = \frac{B}{CA} \cdot \frac{CA}{K}$.
Si en France les secteurs les plus concentrés sont ceux où la « marge bénéficiaire » est la plus forte
$\left(\frac{B}{CA} = 0{,}485\ C + 7{,}278\right.$ (0,146)
avec $\{R^2 = 0{,}178$, $n = 49\}$,
ce sont aussi ceux où « l'intensité capitalistique » est la plus élevée (cf. supra)... Dernièrement, il n'est pas certain que la diminution elle-même du nombre de protagonistes puisse systématiquement réduire l'efficacité de la lutte concurrentielle et accroître les profits de tous les producteurs : tout d'abord, cela dépend du fait de savoir si tous les producteurs acceptent de faire partie de la collusion (ce qui s'avère dépendre de la conjoncture, car si celle-ci est mauvaise, il est courant que certaines, poussés par la nécessité de s'assurer un flux continu de revenus, soient conduits à quelques « concessions ») ; ensuite, il faut bien se rappeler que concurrence et concentration ne sont pas des mouvements systématiquement antinomiques, la concentration étant souvent une façon de relancer la concurrence à un niveau supérieur (entre firmes plus grosses, de nations différentes...).

2. La grande taille absolue de certaines firmes-leaders peut permettre, comme dans certains cas la concentration, de grossir les « profits » : l'observation, à cet égard, montre qu'en France :
*a.* la grande taille constitue une protection contre l'incertitude, ayant été montré qu'il existe des relations significatives entre la dispersion des taux de profit, mesurée par leur variance ($\sigma_R{}^2$) et leur taille Q, de la forme :
$\sigma_R{}^2 = aQ + b$
*b.* la grande taille procure des avantages certains de coûts (ce qui n'est plus à discuter), permet la diversification et la protection des firmes, grâce à la stratégie du « prix-limite » évoquée plus haut ;
*c.* toutefois, si la dimension des unités constitue une source manifeste de leur « pouvoir de marché », il faut noter que son accroissement n'entraîne pas nécessairement une croissance continue des taux de profit ; en effet, les tests économétriques ont montré que les meilleurs relations entre les taux de profit des firmes (R) et leur taille (Q) étaient de la forme :
$R = a + b \log - c\ (\log Q)^2$
(dans le pétrole toutefois, une meilleure regression peut être obtenue lorsque l'ajustement prend la forme
$R = a + b \log Q$).

La représentation graphique de ces relations (cf. fig. 2 — courbe A) montre qu'à partir d'une certaine dimension, variable selon les activités, les taux de profit tendant à diminuer — ce qui peut s'expliquer, pêle-mêle, par la présence de « déséconomies d'échelle » dans la gestion (étant donné souvent le manque de formation spécialisée, la faiblesse de la « capacité de gérer... »), plusieurs formes incidieuses de gaspillage, une moindre recherche de la maximisation des profits à partir d'une certaine taille, étant donné la dilution de la propriété et la divergence qui apparaît entre les objectifs des gestionnaires et des propriétaires, le fait que la « capitalisation » récente de l'économie n'ait pas accéléré son efficacité technique...

Distinguant firmes bénéficiaires et firmes exédentaires, on constate en outre que :

- l'écart en valeur absolue entre le taux de profit des firmes bénéficiaires et déficitaires diminue lorsque croissent les dimensions des firmes analysées ;
- les taux de profit les plus élevés sont réalisés par les firmes bénéficiaires les plus petites (fig. 2, courbe B) ;
- les petites firmes déficitaires sont, en moyenne, plus déficitaires que les plus grandes firmes déficitaires (cf. fig. 2, courbe C).

Toutes ces conclusions montrent que si, d'un côté, les firmes qui croissent doivent s'attendre à voir leur taux de profit diminuer dès qu'elles atteignent les classes de dimension les plus élevées, d'un autre côté, elles montrent que les firmes qui croissent renforcent leurs chances d'obtenir un taux de profit positif...
*d.* Les analyses précédemment évoquées ont essayé de relier certaines caractéristiques

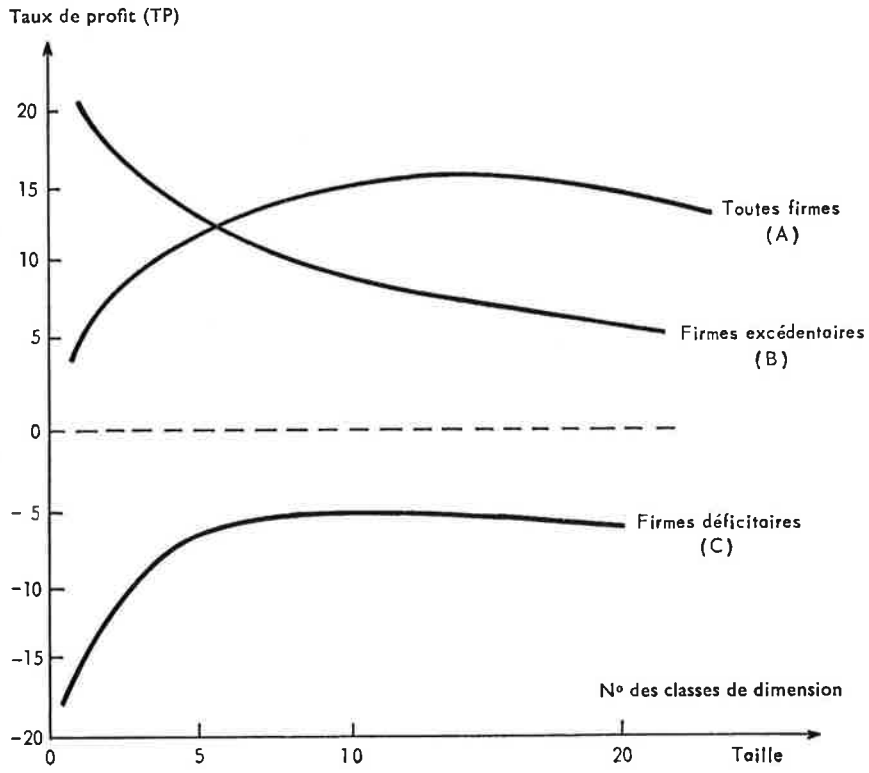


Figure 2.
Distribution des taux de profit des firmes en fonction de leur dimension (France).

structurelles (le nombre de firmes, leur taille...) et certains résultats... A côté de maintes autres analyses partielles qui ont eu aussi pour objet d'analyser l'influence de telle ou telle variable sur la rentabilité, on a pu essayer de mener des analyses envisageant l'influence simultanée de plusieurs variables sur la rentabilité ; celles-ci ont eu généralement pour objet de vérifier des relations du genre :

$$R = a + b_1P + b_2K + b_3EC + b_4g + b_5C + b_6M...$$

où R est le taux de profit des activités,
M la part de marché des N premières firmes,
EC les « économies d'échelle »,
C le degré de concentration,
P les dépenses de publicité,
K le capital minimum requis pour monter un établissement ayant la « taille critique »,
$g$ le taux de croissance des firmes.

Les conclusions des principales recherches effectuées peuvent être résumées de la façon suivante :

- un degré de concentration élevé facilite la coopération entre firmes et leur permet d'atteindre de fortes marges de profit ; dans le même temps, les effets de la concentration sur les taux de profit seront d'autant plus forts que les « barrières à l'entrée » sont plus élevées ;
- les dépenses de publicités jouent un rôle variable selon les activités : s'il s'agit d'industries de biens de consommation, il n'est pas négligeable ; toutefois, son importance se trouve accrue dans l'hypothèse où le capital minimum requis est élevé ;
- le rôle de « barrières à l'entrée » (mesurées par le capital minimum requis) est assez faible et n'est que de renforcer la portée des phénomènes tels que la concentration ou la publicité ;
- en plus des éléments structurels, la croissance des firmes peut être associée positivement à la rentabilité ; toutefois, une trop forte croissance, qui se fait grâce à des concessions de prix, peut réduire la rentabilité ;
- enfin, en ce qui concerne la part de marché, elle apparaît comme un élément extrêmement déterminant de la rentabilité ; toutefois, cette influence est elle-même liée à la présence d'autres variables indépendantes et, à cet égard, les figures ci-dessous (cf. fig. n° 3) résument les travaux de régression menés dans ce domaine.

Une dernière série d'observations : elle concerne *les divergences de rentabilité entre secteurs ;* celles-ci existent-elles ? A priori, comme maints théoriciens l'avaient envisagé, on devrait assister à une égalisation — ou, au moins, une tendance à l'égalisation — des taux de profit entre secteurs. En fait, une double constatation s'impose en France : on enregistre une assez grande divergence des taux de profit d'une activité à une autre et, de surcroît, une forte stabilité de la dispersion dans les taux de profit sur une période de plusieurs années. En effet, un examen de la rentabilité (mesurée par le rapport cash flow/immobilisations) de 49 secteurs industriels permet de mettre en évidence les résultats suivants :

- les taux de profit des secteurs sont très dispersés autour d'un taux moyen ;
- l'importance de cette dispersion reste constante au cours des années ; on doit noter que les activités de type Industriel présentent une plus grande stabilité que les activités de type Energie ou Services ;
- sur une période moyenne (4 à 6 ans), on enregistre une constance de la structure des taux de profit : si $R_i$ représente le taux de profit d'une activité au temps $i$, on calcule que :

$$R_i = \underset{(0,043)}{0,737}\ R_{i-\sigma} + 0,885$$

avec $\begin{cases} R^2 = 0,815 \\ n = 49 \end{cases}$

- enfin, se demandant si la rentabilité de certains secteurs ne se modifie pas plus que celle de certains autres, de sorte qu'il se dessine une tendance à l'adoption d'un « taux de profit normal », on s'aperçoit qu'en effectuant la régression de la variance $\sigma^2$ des taux de profit au cours de 9 ans par rapport à la différence entre la moyenne des taux de profit de chaque secteur R ($\overline{R}_j$) et le taux moyen de l'ensemble des secteurs $\overline{R}$ au cours de cette période, la valeur de $R^2$ est faible :

$$\sigma^2 = 0,361\ (\overline{R}_j - \overline{R}) - 6,120$$

avec $\begin{cases} R^2 = 0,381 \\ n = 49 \end{cases}$

D. Il est constamment apparu que les prix ou niveaux de productivité ne pouvaient être considérés comme satisfaisants par les *Pouvoirs Publics* qui, de plus en plus, depuis la Seconde Guerre Mondiale, puis surtout depuis l'entrée de la France dans le Marché Commun, ont mis en place les éléments d'une politique industrielle, tant parce que le développement industriel est devenu un facteur déterminant de la puissance des nations (et de leur indépendance) que parce que les populations supportent de moins en moins bien les déséquilibres économiques, sociaux, écologiques, ... causés par l'évolution des forces productrices.

1. Pour effectuer cette mise en place, les Pouvoirs Publics ont mené *trois types de politiques :* des politiques affectant les « structures économiques » (aides à la concentration...) ; des politiques affectant « l'ordre économique », c'est-à-dire modifiant la distribution des moyen de contrôle du pouvoir économique (nationalisation...) ; des politiques affectant les « processus économiques » (contrôle des prix, du crédit...).

2. « Grosso modo », *les objectifs* des Pouvoirs Publics sont doubles : accroître la compétitivité du système de production c'est-à-dire produire de mieux en mieux, avec des facteurs qui se raréfient (politique industrielle et technologique proprement dite) ; simultanément, rendre les structures plus concurrentielles, de sorte que les gains de productivité se traduisent par des baisses de prix et que soient évités les abus auxquels un jeu trop libre des mécanismes pourrait conduire (politique de la concurrence).

3. En ce qui concerne la seule politique industrielle et technologique, les résultats sont ambigus :
Voilà 15 ans, la France est entrée dans le Marché Commun. Pour supporter ce « choc du futur », elle a redéployé son industrie : le mouvement de concentration, mené par l'État (énergie, banques, assurances) ou soutenu directement (aides à l'aéronautique, à la chimie, à la sidérurgie...) ou indirectement (par des actions dans le domaine fiscal ou légal), est apparu comme le procédé privilégié pour créer des ensembles de taille internationale, avec, selon les secteurs, une double préoccupation : dans les secteurs traditionnels ou dans les secteurs de vaste consommation, il importe de regrouper les forces pour accroître la compétitivité des entreprises existantes : il s'agit *d'une stratégie de consolidation ;* dans les secteurs de

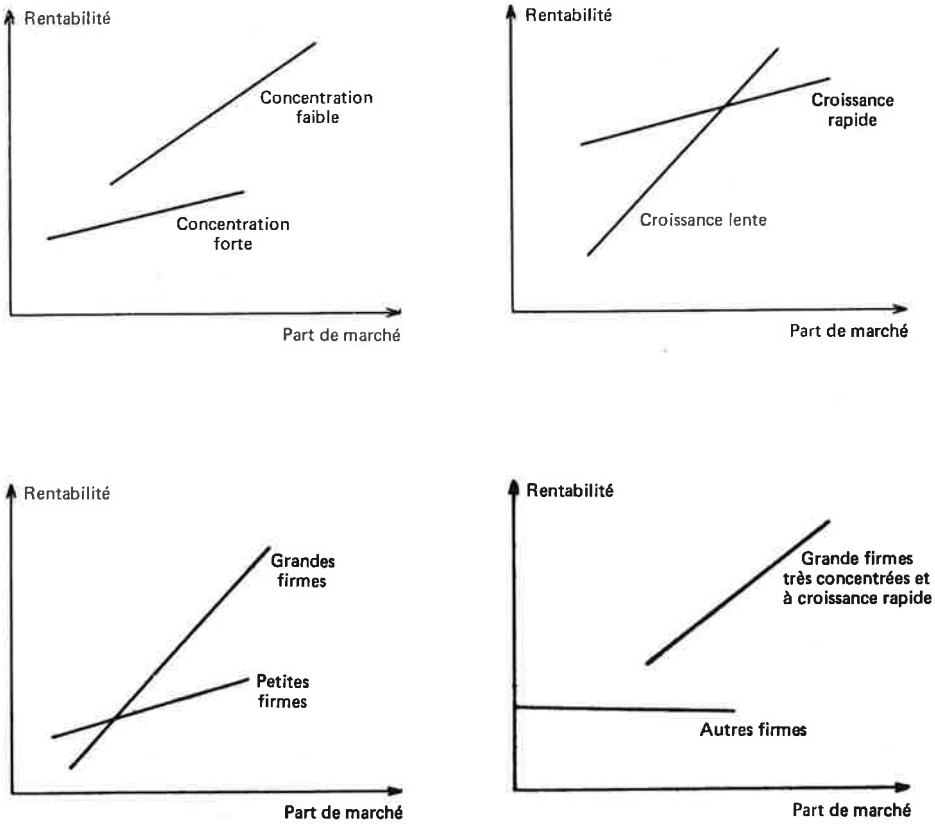


Figure 3.

Rentabilité et part de marché.

pointe, à demande souvent encore peu développée, il s'agit de regrouper des forces pour promouvoir une idée : il s'agit *d'une stratégie d'innovation* (incontestablement, la première stratégie l'a encore nettement emporté sur cette seconde).

Quels ont été les résultats d'une telle évolution ? L'impression globale que laissera la période 1960-1975 est qu'après un faux départ de 1960 à 1962, on a assisté à un décollage difficile de 1962 à 1970 et la percée d'un « second souffle » de 1970 à 1975, avec malgré tout des sources profondes d'inquiétudes.

En effet, d'un côté, à l'heure actuelle, on décèle *des performances incontestables au niveau des entreprises :* prenant comme critère de succès la masse du chiffre d'affaires, de 1969 à 1973, le nombre des firmes françaises, parmi les 100 premières mondiales, est passé de 3 à 9 ; prenant comme critère le taux de profit, de 1966 à 1972, le nombre de firmes françaises parmi les 40 plus rentables européennes est passé de 3 à 16. Parmi les 30 sociétés européennes ayant eu la plus forte croissance de chiffre d'affaires de 1971 à 1972, on trouve 6 britanniques, 4 hollandaises, 1 suédoise, 9 françaises (Carrefour, Moulinex, BSN, Poclain...).

Mais, d'un autre côté, *les performances semblent moins assurées au niveau national :* plusieurs types de travaux menés parallèlement (I.N.S.E.E., Crédit National...) ont mis en évidence les traits suivants (surtout depuis 1966) :

- l'investissement par tête a crû de façon très forte (+ 5,5 % en moyenne par an, de 1964 à 1973, contre 2,2 % de 1957 à 1964) : cela correspond à l'extraordinaire vague d'investissements qui a privilégié d'abord (après guerre) les industries de bases, puis, de plus en plus, l'aval et maintenant les services et les commerces ;
- dans ces circonstances, on s'explique la croissance de la productivité du travail (croissance de la valeur ajoutée par tête) : + 4,4 % par an de 1964 à 1973 ;
- en revanche, la productivité du capital tend à baisser : — 1 % par an (de 1964 à 1973) ; cela signifie que la production de 1 franc en valeur ajoutée nécessite donc l'immobilisation d'une quantité croissante de capital ;
- la rentabilité financière ne connaît pas la baisse observée pour la productivité du capital, ce qui tend à prouver que trop souvent la hausse des prix peut revenir au secours des firmes en difficultés et que les *gains de rentabilité* (effet d'un « pouvoir de marche ») compensent les faiblesses des *gains d'efficacité* (effet d'un « pouvoir technique »).

### En guise de conclusion

L'ensemble des observations évoquées appellent ici les principales conclusions suivantes :

1. Les recherches empiriques ne permettent pas de mettre en évidence des liaisons univoques et évidentes entre les structures et les performances ; les liens « structures → performances » ne sont vraiment clairs que lorsque le nombre de producteurs croît car une forte pression concurrentielle contraint alors des firmes, à homogénéiser leurs attitudes et à resserrer la cohérence de leurs choix ; lorsque ce nombre de producteurs est faible, il apparaît très nettement qu'il reste difficile d'effectuer des prévisions, les firmes dominantes pouvant avoir plusieurs type possibles de comportements (ententes, rivalités...). Cette observation impose alors automatiquement une double préoccupation à l'Économie industrielle :
   - s'intéresser de plus près à l'étude des « stratégies » propres des firmes, notamment à l'étude des stratégies des « firmes dominantes » dont il importe de plus en plus de connaître les sources du pouvoir ;
   - insister sur l'importance de la réversibilité de cette relation « structures-performances » et sur cette idée que les firmes les plus puissantes déterminent souvent plus les structures dans lesquelles elles agissent qu'elles n'en subissent les contraintes (faisant sauter, par la même occasion, les notions trop étroites de secteurs traditionnels).

2. L'analyse des structures fait ressortir l'incontestable montée des pouvoirs des grands groupes industriels (ou financiers). La croissance (absolue ou relative) des dimensions correspond toutefois souvent moins à des impératifs de productivité, d'efficacité qu'à la conquête de pouvoirs économiques (ou extra-économiques) de plus en plus larges... De ce point de vue, les travaux récents sont assez nombreux pour abattre quelques idées mythiques, comme précisément ces fameux avantages que procure la grande dimension, trouvant probablement moins de justification d'un strict point de vue économique aujourd'hui qu'au XIX^e siècle : jusqu'où peut-on souhaiter, par exemple, le développement de firmes de taille internationale quand les taux de profit viennent à décliner au-delà d'une certaine dimension, quand la taille ne semble plus avoir d'influence significative sur la productivité et l'intensité de la recherche, quand il apparaît qu'il existe des coûts sociaux importants résultant du développement d'exhorbitants « pouvoirs de marché » (pollution, imposition de schémas de consommation...), quand enfin la cartellisation des économies aboutit à une hausse durable des prix à la vente finale, de sorte que les gains d'efficacité ne se trouvent pas répercutés au niveau de la consommation ?

Tant d'observations peuvent être susceptibles de remettre en cause quelques idées fortes (quand il ne s'agit pas d'idées fixes). Sans aller jusque là, il est déjà utile de se rendre compte qu'il est peut-être moins important d'énoncer le vrai que de déceler déjà les erreurs d'interprétation de la réalité ; néanmoins, au-delà de notre attitude critique, il importe de transformer les paradignes-clés par une constante observation des faits, pensant avec J. K. Galbraith « qu'on comprend bien peu de choses à la vie si l'on ne peut s'appuyer sur une théorie pour l'interpréter, mais qu'il y a aussi bien peu de choses dans la théorie qu'on puisse vérifier à l'épreuve de la vie ».