La théorie de l'oligopole de Sylos Labini : diversité des interprétations et prolongements possibles

Richard Arena

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/rei/1483>

DOI : 10.4000/rei.1483

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 juin 2007

Pagination : 37-54

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Richard Arena, « La théorie de l'oligopole de Sylos Labini : diversité des interprétations et prolongements possibles », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 118 | 2e trimestre 2007, mis en ligne le 15 juillet 2009, consulté le 02 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/rei/1483> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rei.1483>

LA THÉORIE DE L'OLIGOPOLE DE SYLOS LABINI: DIVERSITÉ DES INTERPRÉTATIONS ET PROLONGEMENTS POSSIBLES

Mots-clés : Théorie de l'oligopole, théorie des jeux, théorie des marches contestables, approche classique, barrières à l'entrée, interaction stratégique, objectivisme.

Key words : Oligopoly Theory, Game Theory, Theory of Contestable Markets, Classical Approach, Barriers to Entry, Strategic Interaction, Objectivism.

L'objet de ce texte est d'analyser les raisons qui expliquent l'évolution qu'a connue la théorie de l'oligopole de Paolo Sylos Labini (Sylos Labini, 1956 [1969]) depuis son émergence. Il est frappant en effet de constater qu'à la suite de toute une série de réinterprétations successives, la portée de cette théorie a été progressivement réduite de telle sorte que son message initial a été oublié puis perdu jusqu'à son entière disparition, notamment au sein des formulations modernes de la micro-économie industrielle théorique (au sens donné à ce terme *in* Arena, 1999). Cette disparition n'est pas le résultat de ce que des esprits naïfs pourraient appeler le progrès de l'analyse économique. Il est bien la conséquence d'une évolution puis d'une consolidation de l'analyse de l'oligopole autour d'un programme de recherches – très

- (1) Ce texte est dédié à la mémoire de Paolo Sylos-Labini que l'auteur a eu la joie, la chance et l'honneur de rencontrer pour la première fois à Trieste et pour la dernière fois à Cambridge et avec qui les rencontres, pendant près de vingt-cinq ans, ont toujours constitué d'intenses occasions d'enrichissement intellectuel et de chaleureuses leçons d'humanité.

Je tiens à remercier Wolfson College et Trinity College (Wren Library) pour l'accueil, l'atmosphère intellectuelle et les excellentes conditions de travail que m'ont fourni, pendant l'année universitaire 2006-2007, ces deux institutions de l'université de Cambridge (G.-B.). L'écriture de ce texte en a beaucoup bénéficié.

différent de celui sur lequel reposait l'approche de Sylos Labini – qui a placé au cœur de son raisonnement la notion d'interaction stratégique et la conception usuelle du choix rationnel en univers incertain. L'histoire du devenir de la théorie de Sylos Labini peut dans cette perspective éclairer certains des tâtonnements – parmi les plus significatifs – qu'a connus l'économie industrielle théorique depuis un demi-siècle. Elle peut aussi permettre d'éclairer à nouveau un programme de recherches différent mais désormais ignoré par la profession, dont les potentialités demeurent encore incertaines mais ne méritent pas, de ce fait, de disparaître purement et simplement. Le premier acte du processus de réinterprétation de la théorie de l'oligopole de Sylos Labini a été incontestablement la lecture qu'a proposée Franco Modigliani de cette approche en la commentant dans un célèbre article de 1958, intitulé « New Developments on the Oligopoly Front » (Modigliani, 1958).

MODIGLIANI ET L'INVENTION DU « POSTULAT DE SYLOS LABINI »

L'idée qui consiste à placer au cœur de l'argumentation de la théorie de l'oligopole de Sylos Labini le comportement stratégique des firmes installées par rapport aux firmes susceptibles d'entrer sur le marché trouve en effet son origine dans ce texte. L'auteur considère que la question du contenu de ces comportements est cruciale et doit être nécessairement envisagée. Elle conditionne en effet l'éventualité même de l'entrée de concurrents potentiels sur le marché oligopolistique : plus les firmes installées sont prêtes à réduire leur niveau de production en réponse à l'entrée d'un concurrent, moins la baisse de prix consécutive prévisible est forte ; à la limite, le prix pourrait même ne pas être affecté par l'entrée d'une nouvelle firme. Or, selon Modigliani, la réponse de Sylos Labini – et de Bain, ajoute-t-il – est « de refuser sagement d'être arrêté par cette difficulté » (Modigliani, 1958 : 217) en faisant l'hypothèse du pire : les entrants potentiels se comporteront comme si les firmes installées s'apprêtaient à adopter la politique qui leur soit le plus défavorable, c'est-à-dire, le maintien du niveau de production accompagné de la baisse des prix qu'exigera la réalisation de cet objectif. C'est le choix de ce comportement particulier que Modigliani qualifie de « postulat de Sylos » (*ibid.*). Si ce « postulat » prévaut, il convient alors d'interpréter l'analyse de la formation des prix chez Sylos Labini comme une théorie du prix-limite. Les firmes sont supposées fixer elles-mêmes le niveau de la production en tenant compte de la demande, puis déterminer ce prix. Le prix-limite est destiné à décourager les entrées dans la branche. Il dépend d'abord du poids des facteurs susceptibles de défavoriser ces entrées, tels que l'avantage absolu en termes de coûts ou l'existence d'économies d'échelle. Il dépend ensuite de la capacité des firmes oligopolistiques installées à se coordonner en vue de maintenir, voire renforcer les barrières existantes. Ce comportement stratégique des firmes en matière de fixation des prix n'est rapproché que de manière très incidente d'une conjecture à la Cournot dans l'article initial de 1958 (Modigliani, 1958 : 214). C'est d'abord dans les commentaires de Farrar et Philips (Farrar et Philips, 1959 :

417) et de Franklin Fisher (F. Fisher, 1959 : 410-413), puis dans la réponse de Modigliani à ces deux commentaires (Modigliani, 1959 : 418-419) que le « modèle » de Bain et Sylos Labini reformulé par Modigliani devient, pour la première fois, le fameux « modèle S-B-M » (plus tard appelé « B-S-M ») et est comparé au modèle de Cournot qui, à l'époque n'avait pas été encore réinterprété sous sa forme moderne de Cournot-Nash. Se référant à ses deux commentateurs les plus critiques (Farrar et Philips), Modigliani fait observer dans sa réplique :

« Je me sens d'abord concerné par leur allégation selon laquelle “la similarité des [...] principales conclusions « du modèle S-B-M » « avec celles, légèrement modifiées, d'un modèle qui l'a précédé depuis longtemps – le modèle de Cournot – l'ont dépouillé (au moins partiellement) de son originalité »”. Apparemment les auteurs n'ont pas réussi à se rendre compte que ces deux modèles, et donc leurs conclusions, renvoient à deux phénomènes entièrement différents. Parler de similarité à propos des conclusions n'est donc pas seulement faux, mais dépourvu de signification » (Modigliani, 1959 : 418).

Pour Modigliani, le modèle de Cournot traite essentiellement de la formation des prix et du partage de l'offre entre oligopoleurs sur un marché soumis à des conditions où le nombre de firmes est fixé et l'entrée impossible. En revanche, le modèle S-B-M porte, lui aussi, sur la formation des prix et la détermination de l'offre dans un contexte où il n'existe ni barrières naturelles, ni barrières légales à l'entrée; en outre, dans ce deuxième cas, la question du partage de l'offre entre les firmes devient une question secondaire. Les conclusions que l'on peut tirer des deux modèles sont donc très différentes. Le point essentiel pour notre propos n'est cependant pas là mais ailleurs. Relisons encore le commentaire de Modigliani :

« Il n'existe qu'une seule et frappante similarité entre le postulat de Sylos et l'hypothèse de Cournot selon laquelle chacun des oligopoleurs se comporte comme s'il s'attendait à ce que la production de tous les autres membres du groupe ne soit en rien influencée par sa propre politique de production » (Modigliani, 1959 : 419).

Modigliani ajoute immédiatement que cette « similarité » n'est que « formelle » puisque, chez Cournot, elle porte sur la stratégie du duopoleur déjà installé, alors que, chez Sylos Labini, elle concernerait les entrants potentiels. Peu importe. Ce qui demeurera de l'article de Modigliani et de la discussion à laquelle il a donné lieu dans la mémoire de beaucoup de lecteurs est cette comparaison entre le modèle de Cournot et le modèle S-B-M et ce souvenir demeurera même lorsque certains « manuels » d'économie industrielle consacreront le modèle canonique alors appelé B-S-M et que le modèle de Cournot sera reformulé à partir du concept d'équilibre de Nash. Ainsi, l'interprétation que fit Modigliani de la contribution de Sylos Labini conduisit tout d'abord à donner une version purement statique de cette dernière qui permit de l'inclure dans une sorte de prolongement de la « synthèse néo-classique », comme Alessandro Roncaglia le fait très justement observer dans le texte qu'il a écrit

pour ce numéro spécial. Cette inclusion conduisit cependant à une sous-estimation des aspects dynamiques de l'approche des oligopoles proposée par Sylos Labini (cf., par exemple, la première partie de l'intéressant et récent petit ouvrage consacré par Paolo Savona à la pensée économique de notre auteur – Savona, 2007). Par ailleurs, la reformulation de Modigliani et la discussion qui s'en suivit dans le *Journal of Political Economy* fit porter surtout l'attention sur la comparaison entre la conjecture attribuée traditionnellement à Cournot et celle dont hérita, contre sa propre conception, Sylos Labini. Le processus de réduction du message de Sylos était ainsi mis en route.

LA PRÉSENTATION CONSACRÉE DU « POSTULAT DE SYLOS LABINI »

Vers le début des années 1980, l'interprétation de Modigliani était devenue dominante et l'exposé du modèle B-S-M était considéré comme un passage obligé pour tout « manuel » d'économie industrielle digne de cette appellation. Cependant, la micro-économie industrielle théorique, c'est-à-dire, la « nouvelle » théorie de la concurrence imparfaite fondée sur la théorie des jeux, n'avait pas encore connu l'essor qui fut ensuite le sien. Ainsi, l'accent était mis sur la notion de stratégie dans la présentation de la théorie de l'oligopole de Sylos Labini mais sa place réduite à un problème particulier, celui de l'analyse des effets de l'entrée potentielle. Un bon exemple de ce type d'approche est fourni par le chapitre 4 de l'ouvrage de Waterson qui date de 1984 (Waterson, 1984). Waterson renoue avec la manière dont Modigliani avait mis en scène le « postulat de Sylos » (Waterson, 1984 : 59) et insiste sur son caractère restrictif. Waterson commence d'abord par définir ce « postulat » :

« L'entrant suppose que les firmes établies maintiendront leur niveau de production lorsqu'elles se trouvent confrontées à une entrée potentielle, et les firmes établies savent que les choses se passeront ainsi. La formulation de cette hypothèse détermine la part de la courbe de demande à l'industrie qui sert de référence à l'action de l'entrant » (*ibid*).

On notera à ce propos que, si dans *Oligopoly and technical progress*, Sylos Labini n'exclut pas tout recours à cette courbe, il manifeste cependant une forte méfiance à son égard en raison de la part excessive qu'elle accorde, selon lui, à « d'hypothétiques réactions psychologiques » (Sylos Labini, 1975 : 61). On retrouve ici une conception à la fois proche des classiques qui traitaient de la demande sans supposer l'existence d'une courbe (Arena, 1978) et partagée par Piero Sraffa. Sylos Labini préféra toujours recourir aux concepts plus empiriques d'élasticité de la demande par rapport à l'industrie et par rapport à la firme oligopolistique (Sylos Labini, 1975 : 63) qu'à celui d'une courbe « imaginée », comme l'avaient déjà fait avant lui de manière critique Kaldor et Sweezy cités par notre auteur (*ibid*). Waterson continue ainsi sa présentation du rôle du « postulat » :

« Une hypothèse supplémentaire communément formulée par souci de simplicité est que la branche établie se compose d'un monopoliste (firme 1) ou d'un groupe solidement maillé d'oligopoleurs collusifs » (*ibid*).

Cette vision strictement duopolistique est celle que jusqu'à nos jours, la micro-économie industrielle théorique maintiendra et qui n'était pas présente chez Sylos Labini. Poursuivons à nouveau avec Waterson :

« Ces hypothèses sont crucialement limitatives, et nous les abandonnerons plus tard. [...] Par conséquent, notre point de départ est celui de modèles qui supposent le postulat de Sylos, une firme établie (firme 1) et également un entrant potentiel (firme 2) » (*ibid*).

Le postulat et la construction de Sylos Labini deviennent ainsi pour Waterson un cas très particulier dont l'intérêt est purement pédagogique. Waterson reprend alors de manière très significative la formulation de Modigliani (Waterson, 1984 : 59). Les outils marginalistes – tels que les courbes de coût, l'optimum de production, les coûts moyen et marginal, la courbe de demande de forme linéaire, la différenciation des produits et la maximisation du profit – sont alors employés systématiquement pour établir le prix-limite et la grandeur des barrières à l'entrée (Waterson, 1984 : 59-61). Le contraste est ainsi saisissant avec la formulation d'*Oligopoly and technical progress* dans laquelle Sylos Labini récuse à plusieurs reprises les « critères marginalistes » « fondés sur des hypothèses trop simples et généralement non réalistes » (Sylos Labini, 1975 : 139), bien que formellement rigoureux (Sylos Labini, 1975 : 50-52 et chapitre 5).

Waterson abandonne ensuite le modèle de Modigliani et lui substitue le modèle d'oligopole de Stackelberg, tout en maintenant le « postulat de Sylos » (Waterson, 1984 : 61). Dans ce nouveau cadre d'analyse :

« L'entrant potentiel croit que la firme établie maintiendra le niveau de production, et agira ainsi comme un suiveur à la Stackelberg, alors que la firme établie sait que telle est la croyance de l'entrant potentiel et est ainsi capable d'agir comme un leader à la Stackelberg » (Waterson, 1984 : 61-62).

On constate alors que le « postulat » ne conduit pas nécessairement à décourager l'entrée, ce qui réduit encore son degré de généralité (Waterson, 1984 : 62). S'appuyant sur Stigler (Stigler, 1968), Waterson assimile d'ailleurs ce « postulat » à une hypothèse de croyance parmi d'autres (Waterson, 1984 : 69-74), achevant ainsi sa banalisation progressive (voir aussi, sur ce point, Encaoua, P. Geroski et A. Jacquemin, 1986).

Cette interprétation du « postulat » sera prolongée à l'occasion de l'émergence de la micro-économie industrielle fondée sur la théorie des jeux. En effet, si on admet l'existence de ce « postulat » et si l'on raisonne dans le cadre d'un *jeu non répété*, l'entrant potentiel dans la branche considère que les firmes installées vont tenter de ne pas faire varier leur niveau de produc-

tion. Ainsi, son entrée sur le marché n'engendrera pas de diminution consécutive du prix de marché dans la branche et les profits qu'il prévoit d'obtenir après installation sont inférieurs à ceux qu'il escomptait. Si le « postulat » prévaut, les firmes installées se révèlent donc entièrement opposées à l'entrée d'une firme dans la branche. En réalité, pour certains théoriciens contemporains des jeux, le postulat de Sylos Labini évite de se poser le problème de la détermination du comportement optimal de la firme installée. Ainsi, si on représente le problème de l'entrée par un arbre de jeu (cf. Dixit, 1982), la solution retenue est un équilibre de Nash qui correspond en fait à un blocage de l'entrée. En effet, l'entrant potentiel décide de ne pas entrer, en raison de l'existence de la stratégie de la firme installée qui est de combattre en cas d'entrée.

On notera toutefois que, même dans un cadre relativement simple où un entrant potentiel fait face à une firme installée unique, le postulat de Sylos Labini s'avère fragile dès lors que l'on conduit une analyse *séquentielle* explicite du problème. Ainsi, si on transforme le jeu en un jeu séquentiel et si l'on tient compte explicitement de la dynamique du jeu en imposant le choix de stratégies optimales à chaque point du jeu, étant donné l'histoire de ce jeu, alors la solution pose un problème de rationalité pour l'entrant potentiel. En effet, dans ce contexte, le choix de la firme installée d'accepter l'entrée correspond à un gain supérieur à celui qu'elle obtiendrait si elle choisissait de s'opposer à l'entrant potentiel. Par conséquent la menace de combattre pour empêcher l'entrée n'est pas crédible car elle ne serait jamais exécutée si l'entrée avait lieu. Un entrant potentiel qui tient compte de ce résultat va donc considérer que la firme installée va accepter l'entrée et il décide donc d'entrer immédiatement. Les travaux de micro-économie industrielle ont donc confirmé le point de vue de Waterson consistant à avancer que le postulat de Sylos Labini ne présente pas le degré de robustesse imaginé par certains.

Le dernier état de ce point de vue est donné, à titre d'exemple, dans l'ouvrage très complet de Xavier Vives, *Oligopoly pricing, old ideas and new tools* (Vives, 2001). D'un côté, le premier chapitre du livre consacré aux « idées des pères fondateurs » de la théorie de l'oligopole fondée sur la théorie des jeux « moderne » passe entièrement sous silence la contribution de Sylos Labini, y compris à travers la simple mention du « postulat ». D'un autre côté, le nom de Sylos Labini n'est plus mentionné que comme l'un des trois contributeurs (les deux autres étant, bien sûr, Bain et Modigliani) au « modèle le plus simple de prévention de l'entrée » caractérisé comme un modèle de Stackelberg dans lequel le leader est la firme installée et le suiveur un entrant qui doit payer un coût fixe pour entrer dans le marché (Vives, 2001 : 205). Cette mention minimale marque ainsi la disparition quasi-totale de la contribution de Sylos Labini à la théorie de l'oligopole dans la micro-économie industrielle théorique moderne.

SYLOS LABINI, INVENTEUR DE LA NOTION DE BARRIÈRES NATURELLES À L'ENTRÉE DANS LA BRANCHE ?

Lorsque la théorie des barrières stratégiques fondée sur la théorie des jeux devint prédominante, une nouvelle interprétation de la contribution de Sylos Labini à la théorie de l'oligopole vit le jour. L'insistance sur le « postulat de Sylos » se dissipa progressivement. Les travaux de notre auteur ne furent plus réduits à la seule découverte d'une forme particulière de croyance relative aux réactions des acteurs. Ainsi, notre auteur ne fut plus considéré comme celui qui préfigura un modèle spécifique de jeu. Il devient en effet alors courant dans certains cercles de faire de Sylos Labini – souvent associé, au sein d'une sorte de Trinité, à Joe Bain et Franco Modigliani – l'inventeur du concept de barrières à l'entrée. En oubliant entièrement la conception classique de la concurrence qui est pourtant à l'origine véritable du concept et des mécanismes économiques qui lui sont associés (cf., sur ce point, Sylos Labini, 1976; cf. aussi Arena, 1978, 1980 et 1992), certains commentateurs ont interprété l'approche de Sylos Labini comme une sorte d'étape primitive de la construction de la théorie des barrières à l'entrée pendant laquelle, en dépit de l'existence du « postulat de Sylos », l'importance des barrières stratégiques aurait été pratiquement négligée. La notion de barrières « naturelles » permet en effet de donner, par exemple, à penser que l'importance du coût élevé de l'investissement initial dans les branches liées à la présence de discontinuités technologiques et de rendements croissants dans les branches dominées par la forme de l'« oligopole concentré » (au sens de Sylos Labini) n'est que le résultat d'un donné technologique « tombé du ciel » sur lequel les firmes n'ont aucune prise mais qu'elles doivent exploiter. Comment cependant accrédi ter une telle thèse lorsque l'on sait l'importance qu'attribuait Sylos Labini aux innovations endogènes (cf., par exemple, Sylos Labini, 1989, chapitre 3), fidèle en cela à sa formation schumpéterienne ? Ainsi, au sein de l'approche sylosienne des oligopoles concentrés, la hauteur des barrières à l'entrée ne dépend pas seulement des dimensions optimales des établissements eu égard aux dimensions du marché mais aussi de l'élasticité de la demande par rapport au prix et du taux de croissance anticipé du marché. Or, cette dernière variable qui confère à la théorie une dimension dynamique approfondie dans la deuxième partie d'*Oligopoly and technical progress*, précisément lorsque le thème du changement technologique est abordé, a été – comme on l'a déjà noté – entièrement négligée par les commentateurs. Elle présente pourtant un contenu stratégique – mais sans doute plus objectif que la croyance à tel ou tel type de réaction chez le concurrent – pour les firmes confrontées à la prise de décision.

De même, la théorie des « oligopoles différenciés » de Sylos Labini, en accord avec celle de Bain sur ce point, situe dans le volume des dépenses de publicité destinées à fidéliser les consommateurs anciens et à augmenter le nombre des nouveaux l'autre origine de barrières liées au montant de la mise initiale. Or, il est clair que, sur ce plan également, ce volume de dépenses n'est pas « naturel » mais dépend de l'estimation stratégique que fait le producteur des efforts à conduire pour maintenir, voire accroître sa part de marché.

Enfin, on trouve en permanence chez Sylos Labini l'idée que certains comportements adoptés par les firmes installées, tels que les stratégies de prix, de production, d'investissement, de recherche et développement, de promotion et de publicité, peuvent influencer les facteurs de structure par le biais des conditions d'accès des entrants potentiels. En ce sens, il existe chez Sylos Labini une véritable co-évolution entre structures industrielles, décisions des firmes et nature et volume des innovations (sur ce plan, cf. les chapitres 2, – traduit dans ce numéro spécial – 3, 4 et 5 de Sylos Labini, 1989, déjà cité) qui ôte sa pertinence à la distinction entre barrières naturelles et barrières stratégiques.

SYLOS LABINI, PRÉCURSEUR DE LA THÉORIE DES MARCHÉS CONTESTABLES ?

Les théoriciens des marchés contestables tentèrent, eux aussi, d'entrôler Sylos Labini parmi leurs précurseurs. Ainsi, en 1986, Baumol et Willig écrivirent :

« La théorie de la contestabilité poursuit les travaux de Bain, Sylos Labini et d'autres en soulignant qu'à l'instar des concurrents actifs, les concurrents potentiels peuvent effectivement contraindre le pouvoir de marché, de sorte que lorsque le nombre de ceux qui sont installés sur un marché est faible ou même se limite à une firme présente, des barrières à l'entrée suffisamment basses peuvent rendre inutiles des mesures de régulation ou de politique anti-trust » (Baumol W. et Willig R., 1986 : 22).

Cette tentative d' enrôlement est beaucoup plus facile à comprendre. D'un côté, Baumol et Willig ont bien compris que la préoccupation majeure de la conception classique de la concurrence reprise par Sylos Labini était la question de la détermination du degré de liberté d'entrée dans la branche et non telle ou telle hypothèse d'interaction stratégique. Cette préoccupation rejoint sans aucun doute la leur, même si les objectifs des deux approches sont très différents. La préoccupation majeure de Sylos Labini est positive. Il s'agit d'abord de comprendre comment les différentes formes de marché construites par la théorie économique permettent de mieux comprendre les réalités observées du fonctionnement des marchés et de l'établissement de l'organisation industrielle. La préoccupation de Baumol, Panzar et Willig est, comme on le sait, beaucoup plus normative. Comme le confirme la citation ci-dessus, il s'agit, en dernière instance, de démontrer qu'une politique satisfaisante de la concurrence doit se fonder sur la force de la concurrence potentielle matérialisée par la contestabilité des marchés et non sur le nombre de concurrents installés sur le marché, comme c'est traditionnellement le cas. Le point commun des deux approches consiste donc à vouloir déterminer les tendances à long terme des marchés. Baumol, Panzar et Willig construisent les conditions d'un équilibre de longue période, comme Sylos Labini analyse la situation finale qu'engendrent les oligopoles concentrés. Mais la théorie des marchés contestables est une théorie des *performances* de marché à long terme, alors que celle de Sylos Labini est une théorie des *formes de marché* à long terme. En outre,

comme Baumol, Panzar et Willig (1982 : 495-496) l'ont noté, les résultats obtenus par la théorie des marchés contestables se réfèrent certes à une position de longue période mais il s'agit clairement d'un équilibre statique. D'ailleurs, au plan formel, les outils formels mobilisés par cette théorie ne font pas référence à la moindre considération dynamique. Dans la perspective schumpétérienne qui était la sienne, Sylos Labini insistait au contraire dans ses écrits (cf., par exemple, la première page de la préface à la quatrième édition d'« Oligopolio e progresso tecnico » – Sylos Labini, 1975 : 17) comme dans des interventions ou des discussions orales, sur l'importance de la méthode dynamique. Dans l'esprit de notre auteur, la structure de marché d'une branche n'était jamais considérée comme immuable et, en particulier, des changements permanents, tantôt exogènes, tantôt endogènes, affectaient en permanence le niveau et le contenu des connaissances scientifiques et techniques comme le mode de répartition des revenus.

L'interprétation de la contribution de Sylos Labini par les théoriciens des marchés contestables présente cependant le mérite d'attirer l'attention sur la position de Sylos Labini quant à la politique de la concurrence qu'il convient de mener. Comme eux, Sylos Labini n'a jamais fait de la libre concurrence – ou, pour utiliser la terminologie marginaliste, la concurrence pure et parfaite – une sorte d'*idéal micro-économique à atteindre* :

« S'il est vrai qu'un grand nombre d'entreprises au sein d'une branche d'activité donnée ne constitue pas en lui-même la preuve, voire même la présomption que la concurrence prévaut dans cette activité, le contraire est vrai aussi : un nombre d'entreprises même réduit ne signifie pas que ces firmes disposent d'un pouvoir monopolistique. Dans une telle situation, on doit reconnaître et on reconnaît que la production de chacune de ces entreprises exerce une influence substantielle sur le prix, ce qui exclut la concurrence pure. Mais une conception de la concurrence de ce type [...] a une valeur formelle ou se réfère simplement à des conditions statiques. C'est surtout le résultat qui compte ; et, considéré du point de vue dynamique, il peut être égal, similaire ou même « meilleur » que celui que l'on attribue à la concurrence pure. Si cela s'avère nécessaire, que l'on redéfinisse dans un sens plus réaliste la notion de concurrence, mais que l'on ne continue plus à répéter de manière acritique que les grands ensembles industriels ont des pouvoirs monopolistiques » (Sylos Labini, 1975 : 37).

Sylos Labini se réfère, en outre, dans une note (Sylos Labini, 1975 : 37, note 1), à *Capitalism, socialism and democracy* de Joseph Schumpeter (Schumpeter, 1947) et à *Towards a concept of workable competition* de John Maurice Clark (J. M. Clark, 1940), deux textes qui désacralisent eux aussi l'idée que la concurrence pure serait un *idéal micro-économique à atteindre en toutes circonstances*. On reconnaît ici la même idée de base qui inspire Sylos Labini et les théoriciens des marchés contestables : la concurrence ne se juge pas au nombre de firmes dans la branche mais à la grandeur de la pression à l'entrée de la branche exercée par les entrants potentiels. Dans cette perspecti-

ve, l'oligopole n'est pas une forme de marché impure ou imparfaite dont on mesurerait l'ampleur de la déviation par rapport à la situation optimale abstraite définie de la concurrence ; pour le dire autrement,

« L'oligopole [...] ne peut être considéré comme un cas théorique particulier mais comme la forme de marché la plus fréquente dans la réalité économique moderne, même si elle revêt des formes variées » (Sylos Labini, 1975 : 40).

Dans cette même perspective, il n'est donc pas surprenant de constater que Sylos Labini nuance aussi très fortement la thèse traditionnelle selon laquelle la recherche d'une situation de concurrence pure est *macroscopiquement préférable* :

« Les effets positifs sur le revenu et l'emploi sont donc beaucoup plus accentués dans le cas où le mécanisme concurrentiel opère que dans l'un quelconque des cas concevables pour lesquels le mécanisme oligopolistique ou monopolistique opère. En ce sens, le premier de ces mécanismes est plus avantageux pour l'économie sociale que les seconds.

Cependant, il convient d'être très prudent lorsqu'on tire des conséquences pratiques, de politique économique, de cette proposition. Si l'on voulait conclure sur la base de cette comparaison que la flexibilité (plutôt que la baisse) des prix est préférable à une flexibilité en matière de hausse des revenus monétaires et que *pour cette raison* il convient de mettre en œuvre une politique de prix flexible, il faut rappeler que la flexibilité des prix qui se manifeste spontanément dans l'état de concurrence est *structurellement impossible dans le cas de l'oligopole*, en particulier dans celui de l'oligopole concentré » (Sylos Labini, 1975 : 199-200).

En ce sens, la généralisation de la concurrence à tous les secteurs constitue un objectif de politique macro-économique dangereux. Pour le comprendre, il faut rappeler avec Sylos Labini que :

« la grande entreprise oligopolistique, *prise individuellement*, peut être et est souvent techniquement plus génératrice de progrès qu'une entreprise (nécessairement petite) qui opère dans un état de concurrence. Elle peut réellement accomplir des miracles : dans ses laboratoires elle peut faire en sorte que l'on mène des recherches de haut niveau scientifique, sans négliger pour autant leur valeur pratique ; grâce à ses disponibilités financières plus fortes et au crédit plus élevé dont elle bénéficie, elle peut mettre en œuvre des investissements que des petites entreprises isolées placées dans un état de concurrence n'auraient jamais pu effectuer. En outre, elle peut verser [...] des salaires plus élevés que ceux que les autres firmes versent » (Sylos Labini, 1975 : 226)

C'est pourquoi

« il existe beaucoup de raisons pour que, *considérées individuellement*, les grandes firmes oligopolistiques puissent être et sont incontestablement supé-

rieures aux entreprises placées en condition de concurrence » (Sylos Labini, 1975 : 227).

Si l'on revient ensuite à la perspective macroscopique (que Sylos Labini qualifie de « sociale » – Sylos Labini, 1975 : 227), il apparaît que les grandes entreprises oligopolistiques peuvent être plus efficaces en matière de politiques des coûts et des prix, de répartition des fruits du progrès technique ou d'autofinancement (Sylos Labini, 1975 : 228- 229). On peut donc en conclure qu'

« il ne peut y avoir aucun doute quant au fait que les nouveaux complexes [industriels] constituent un énorme progrès par rapport aux petites entreprises de l'époque précédente » (Sylos Labini, 1975 : 230).

Commentant ces observations, Savona en déduit que, selon Sylos Labini

« le rôle de l'*antitrust* devrait se limiter à la prévention et à la condamnation des pratiques de *concurrence abusive* et non à celui qui consiste à limiter les dimensions de l'entreprise ou à manipuler leurs stratégies de prix et de quantités ou de « gestion » de l'innovation, comme cela se produit souvent » (Savona, 2007 : 53).

SYLOS LABINI ET L'APPROCHE CLASSIQUE DES FORMES DE MARCHÉ

L'une des raisons principales de l'oubli progressif de la contribution de Sylos Labini à la théorie de l'oligopole par la micro-économie industrielle théorique contemporaine est probablement liée au fait que l'approche naturelle dans laquelle il convient de l'insérer est l'approche classique (Arena, 1991 : 117-119). Or, cette dernière présente un certain nombre de caractéristiques spécifiques qui empêchent une véritable intégration du message de Sylos Labini au sein de la théorie moderne de la concurrence imparfaite.

En premier lieu, dans l'approche de notre auteur comme dans celle de la tradition classique, le marché n'est pas considéré comme « une institution naturelle, éternelle » mais comme « le produit d'une évolution séculaire qui a connu de profonds changements au cours du temps » (Sylos Labini, 2006 : 81-82). Ce point de vue signifie que l'analyse des marchés exclut d'emblée deux conceptions. La première – toujours présente, au moins implicitement dans la micro-économie industrielle théorique – consiste à faire de la concurrence pure un modèle idéal et optimal et valide par ses développements analytiques une politique de la concurrence qui fait des autres formes de concurrence des cas sous-optimaux qu'il convient de réguler et de faire évoluer de manière à réduire les sources des imperfections constatées. La seconde – défendue par d'autres auteurs contemporains – revient à « sous-évaluer les grandes potentialités » du marché et le fait qu'il « peut être une machine puissante de développement » (Sylos Labini, 2006 : 82). Le point de vue de Sylos Labini qui s'inscrit dans la version modernisée de l'approche classique est, en revanche, différent.

Il consiste d'abord à analyser l'efficacité des marchés en fonction des tâches qui leur sont attribuées :

« Le marché fonctionne assez bien dans le cas des marchandises standardisées, moins bien dans le cas des marchandises différenciées. De graves problèmes apparaissent lorsque l'on a affaire à des services complexes et sophistiqués, comme ceux des médecins et des chirurgiens et ceux qui relèvent du secteur du crédit. Les problèmes deviennent encore plus graves dans le cas du chômage et de l'environnement : là, s'il n'existe pas de règles internes ou internationales, le marché peut provoquer des dommages gigantesques. À l'intérieur de chaque pays capitaliste, sans règles très rigoureuses, le marché permet des truquages et des tromperies de la part de ceux qui interviennent dans les firmes, les banques et à la bourse – c'est-à-dire des institutions qui dans leur forme actuelle se sont développées avec le capitalisme moderne ; il est donc nécessaire qu'existent des organismes de contrôle de manière à réduire les dommages pour les épargnants » (Sylos Labini, 2006 : 82).

Pour Sylos Labini, les *marchés* sont donc des institutions façonnées par l'histoire et l'évolution du droit et des normes juridiques et il n'est donc pas possible de faire comme s'il s'agissait de cadres principalement « naturels » ou « éternels ». Ils sont à la fois le produit d'une évolution longue et continue mais aussi de règles plus ou moins contraignantes imposées par l'État ou le législateur. Or, il ne faut pas nécessairement combattre ou vouloir faire disparaître ces règles mais au contraire en promouvoir certaines en fonction des circonstances observées et de normes qui ne se réduisent pas à la politique usuelle de la concurrence et à la recherche de la réalisation d'un idéal de pure concurrence.

Il en est de même pour les *formes de marché*. Dans des cas spécifiques, le monopole peut, par exemple, être défendu comme l'avait fait Schumpeter, car

« le monopole lié à une innovation est utile au moins dans une première phase, dans la mesure où il permet d'obtenir des profits supérieurs à la norme qui servent d'incitations aux entrepreneurs lorsqu'il s'agit de faire face aux risques et à la nouveauté » (Sylos Labini, 2006 : 82).

De même, Sylos Labini soutient l'idée qu'il existe des secteurs tels que l'industrie ou certains services standardisés pour lesquels l'oligopole peut s'avérer être une bonne solution en matière d'efficacité productive et de progrès technique à un stade historique donné de l'histoire industrielle (par exemple, Sylos Labini, 2006 : 27 et 122).

SYLOS LABINI ET L'APPROCHE CLASSIQUE DE LA CONCURRENCE

Comme on l'a déjà noté, Sylos Labini conteste ensuite une conception de la concurrence où l'intensité de cette dernière serait mesurée par la taille ou le

nombre des firmes présentes dans la branche. Il renoue, en revanche, avec l'analyse classique qui mesurait ce degré par l'estimation de la pression à l'entrée des branches, c'est-à-dire, par la capacité d'entreprises innovatrices ou nouvelles à créer des produits différents ou des unités de production ou de distribution supplémentaires. Relisons Sylos Labini à ce propos sans plus de commentaires :

« La concurrence parfaite des économistes néo-classiques n'a jamais existé dans la réalité. [...] La conception des économistes classiques, en particulier de Ricardo, est bien différente. Dans cette conception, l'élément essentiel de la concurrence est la facilité de l'entrée. Si l'entrée est facile, aucun producteur ne peut augmenter les prix, ni gagner, sauf pour une période limitée, un profit supérieur au profit normal. La conception classique fait référence à des conditions qui peuvent être considérées comme « dynamiques » : pour les classiques, la concurrence n'est pas tellement une situation mais un processus. Pour traiter de diverses questions analytiques spécifiques, la *rigueur* de la conception classique est inférieure à celle de la conception néo-classique ; mais son réalisme est bien supérieur » (Sylos Labini, 1975 : 87-88).

SYLOS LABINI ET L'APPROCHE CLASSIQUE DES PRIX

L'approche classique de Sylos Labini apparaît également en matière de détermination des prix. Ainsi, le *poids de la spécificité des techniques de production* fournit un élément explicatif important de la formation des oligopoles concentrés et du prix d'exclusion. L'hypothèse de l'existence de plusieurs techniques de production différentes dans chaque branche combinée à celle de rendements d'échelle croissants conduit à obliger les firmes à opérer des choix de techniques fondés sur de véritables « sauts » productifs. Elle engendre en effet des discontinuités technologiques notables qui empêchent le recours à la substituabilité des facteurs au profit de la complémentarité. Or, on sait que ce type de choix analytique en faveur de la complémentarité des techniques est parfaitement conforme à la lecture des classiques (« les physiocrates français et les économistes classiques anglais » selon l'expression de Kaldor, 1977 : 416) opérée par exemple par Kaldor (Kaldor, 1977 : 416-426) et Sraffa (Sraffa, 1960).

Un autre déterminant des prix est lié au *traitement de la demande*. On fait ici référence à

« l'étendue absolue du marché, c'est-à-dire le volume des ventes à un certain prix » et à « la capacité d'absorption du marché, c'est-à-dire l'élasticité de la demande par rapport aux variations de prix » (Sylos Labini, 1975 : 67). Le donné de ces deux déterminants de la demande fait d'abord référence à une courbe de demande « observée » comme chez les classiques (Adam Smith notamment) ou chez Cournot. Il n'est donc pas question ici d'une courbe de demande construite de manière hypothético-déductive, à partir de fonctions d'utilité et de demande individuelles. Par ailleurs, l'élasticité évoquée est une

« élasticité empirique », « radicalement différente de la notion traditionnelle » (Sylos Labini, 1975 : 68). Elle est une grandeur *finie* qui se distingue de l'élasticité *infinitésimale* fondée sur le calcul différentiel et qui peut être calculée et comprise par les « hommes d'affaires » (Sylos Labini, 1975 : 67-68).

Le dernier déterminant des prix correspond aux « *prix des facteurs variables et des machines qui avec les technologies contribuent à déterminer le coût total moyen des entreprises* » (Sylos Labini, 1975 : 84). Il s'agit là d'un coût égal au prix d'achat passé des intrants que les classiques considéraient eux aussi comme donné dans le cadre du principe dit des avances.

L'ensemble des déterminants des prix ne fait donc guère appel chez Sylos Labini aux outils marginalistes usuels. Il présente, en revanche, dans ce domaine comme dans les précédents, de très fortes analogies avec la pensée classique dont notre auteur se réclamait explicitement (cf. son dernier ouvrage d'économie publié et précisément intitulé *Revenons aux classiques* – Sylos Labini, 2006).

SYLOS LABINI ET L'OBJECTIVISME

Comme l'avait noté Becattini dès 1961,

« la caractéristique la plus immédiatement apparente de la pensée de Sylos Labini est sa conception clairement objectiviste » (Becattini, 1961 : 5).

Cet objectivisme se traduit tout d'abord par sa méfiance à l'égard des tendances « psychologistes » de l'analyse de l'oligopole fondée sur la notion d'interaction stratégique. En 1956, Sylos Labini avait déjà connaissance de l'approche de l'oligopole fondée sur le concept de barrières à l'entrée stratégique et il insistait sur le foisonnement et la diversité des hypothèses comportementales possibles – celles-là mêmes qu'il qualifiait de « psychologistes » :

« Une manière, souvent utilisée pour mettre un peu d'ordre dans la mer des hypothèses et des solutions, est de faire référence au cas le plus simple de l'oligopole, c'est-à-dire le duopole, et de distinguer entre les solutions « de type Cournot » et les solutions « de type Edgeworth ». Sur la base de présupposés particuliers, les premières concluent que le prix est déterminé et l'équilibre stable ; les secondes, en revanche, concluent que le problème n'a pas toujours de solution et que l'équilibre n'est pas nécessairement stable.

Les solutions de type Cournot comme celles de type Edgeworth partent d'hypothèses abstraites, qui ont un caractère essentiellement psychologique. Petit à petit, des hypothèses toujours plus complexes ont été envisagées, qui portaient sur les « courbes de réaction » des rivaux et les « variations conjecturelles ». La production d'hypothèses et de solutions de ce type a atteint des proportions alarmantes : l'un des économistes qui se sont consacrés à cette

activité, Stackelberg, découvrit à un moment donné que « les différentes hypothèses peuvent donner lieu à un nombre de cas si élevé qu'il vous déroute ».

La vérité est que, sur la voie des « variations conjecturelles » (*cred'io ch'ei credette ch'io credesse*), on ne s'arrête jamais » (Sylos Labini, 1975 : 45-46).

Pour Sylos Labini, il est clair que les théories qui supposent telle ou telle forme de réaction de la part des acteurs présentent d'abord l'inconvénient d'être « abstraites », c'est-à-dire, de nature hypothético-déductive. Cette circonstance présente le risque d'un divorce croissant entre une théorie coupée des réalités et le monde industriel tel qu'il est. Au nom d'une certaine forme de réalisme, il convient donc d'abandonner le « monde fantastique des « courbes de réaction » et des « variations conjoncturelles » » (Sylos Labini, 1975 : 64).

Par ailleurs, pour Sylos Labini, les théories de l'oligopole fondées sur la diversité des types de comportements et d'interaction des agents construisent « un monde où tout est possible et rien n'est nécessaire » (*ibid.*). Pour le dire autrement, au sein de ces théories, des modifications parfois limitées des décisions et/ou des actions des agents engendrent des solutions radicalement différentes. Cette absence de robustesse est très préjudiciable car elle engendre des conclusions et des enseignements entièrement contingents, c'est-à-dire, privés de toute portée générale.

Enfin, pour notre auteur, le « psychologisme » engendre une certaine forme de subjectivisme, c'est-à-dire, un point de vue méthodologique selon lequel toute solution dépend strictement des motivations et objectifs propres à chaque acteur. Sylos Labini reprend à son compte à l'encontre des théories de l'oligopole fondées sur la notion d'interaction stratégique ce qu'il appelle le « coup de griffe subtil » de R.A. Gordon :

« Se réfugier dans des interprétations subjectives des fonctions de coût et de rendement n'est certainement pas une solution. Des théories fondées sur de telles interprétations ne disent rien d'autre que ce qui suit : que les hommes d'affaires font ce qu'ils font parce qu'ils le font » (Gordon, 1948 : 287, cité par Sylos Labini, 1975 : 64).

En clair, le risque majeur dénoncé ici est de déboucher sur une théorie tautologique si on la considère dans sa totalité.

La réponse de Sylos Labini à ces objections est nette. Il faut abandonner une théorie à la fois « psychologue », subjectiviste et tautologique au profit d'une approche objectiviste : celle des classiques, comme le montrent les caractéristiques recensées plus haut de l'approche classique des prix. Dans cette perspective, la stratégie décidée par les firmes installées pour bloquer l'entrée est le simple résultat de l'observation des comportements industriels réels et de l'application de l'adage conventionnel « *quieta non movere* » (Sylos Labini, 1975 : 50).

QUELQUES REMARQUES EN GUISE DE CONCLUSION

Le message de cet article n'est pas de critiquer et d'interdire un certain nombre d'interprétations de la contribution de Sylos Labini au profit d'une autre interprétation considérée comme parfaitement justifiée et, de surcroît, logiquement cohérente. Il est d'abord de montrer que les premières de ces interprétations, pour la plupart liées à la micro-économie industrielle théorique moderne, ne peuvent être soutenues qu'au prix d'un processus de sélection et de réduction des ingrédients principaux de la théorie de l'oligopole proposée par Sylos Labini. Il ne prétend cependant démontrer ni que ce prix à payer s'avèrerait trop élevé, ni qu'il serait entièrement justifié. Notre message est de mettre également en lumière une autre interprétation de cette théorie qui n'implique, elle, ni sélection, ni démarche réductionniste. Il ne prétend pas non plus démontrer ou affirmer que cette interprétation est entièrement rigoureuse et logiquement cohérente. Il est seulement de souligner qu'elle est possible et suffisamment attrayante pour qu'on la relise, la reconsidère et éventuellement la réévalue de manière sérieuse et sans *a priori*.

Voir bibliographie pages suivantes

BIBLIOGRAPHIE

- ARENA R., 1978 : « Note sulla concezione classica delle concorrenze », *Economia e Lavoro*, n° 2), avril-juin [version étendue parue en français sous le titre : « Note sur la conception classique de la concurrence », *Cahiers d'Économie Politique* (n° 5)].
- ARENA R., 1980 : « Note sulla questione della relazione prezzo naturale prezzo di mercato », *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. IX (nouvelle série) (n° 56), mai-juin.
- ARENA R., 1991 : « Approches théoriques et économie industrielle » in R. ARENA, L. BENZONI, J. de BANDT et P.-M. ROMANI (sous la direction de) : *Traité d'économie industrielle*, deuxième édition, Economica, Paris.
- ARENA R., 1992 : « Libre-concurrence et concurrence entravée : trois exemples historiques », *Cahiers d'Économie Politique* (n° 20-21).
- ARENA R., 1999 : « Un changement d'orientation dans la *Revue d'Économie Industrielle* » – *Revue d'Économie Industrielle*, n° 87, 1^{er} trimestre.
- BAUMOL W. et WILLIG R., 1986 : « Contestability : developments since the book », *Oxford Economic Papers*, n° 38, supplément, novembre 1986, pp. 9-36.
- BAUMOL W., PANZAR J. et WILLIG R., 1982 : *Contestable markets and the theory of industry structure*, Harcourt, Brace and Jovanovich, New York.
- BECATTINI G., 1961 : « Scienza economica e trasformazioni sociali », *Studi Economici*, n° 1-2 republié in G. Becattini (sous la responsabilité de) : *Scienza economica e trasformazioni sociali*, La Nuova Italia, Florence, 1979.
- CLARK J. M., 1940 : « Towards a concept of workable competition », *American economic Review*, juin.
- DIXIT A., 1982 : « Recent developments in oligopoly theory », *American economic Review*, n° 72.
- ENCAOUA D., P. GEROSKI et A. JACQUEMIN, 1986 : « Strategic competition and the persistence of dominant firms : A survey », in J. STIGLITZ, and G. MATHEWSON (eds) : *New Developments in the Analysis of Market Structure*, Cambridge : MIT Press.
- FARRAR et PHILIPS, 1959 : « New Developments on the Oligopoly Front : Comment », *The Journal of Political Economy*, vol. 67, n° 4, août, p. 417.
- FISHER F., 1959 : « New Developments on the Oligopoly Front : Cournot and the Bain-Sylos Analysis », *The Journal of Political Economy*, vol. 67, n° 4, août, pp. 410-413.
- GORDON R.-A., 1948 : « Short-period price determination », *American Economic Review*, juin.
- KALDOR N., 1977 : « Equilibrium growth and growth theory » in M. BOSKIN, sous la direction de, *Economics and human welfare : Essays in honour of Tibor Scitovsky*, Academic Press, New York republié in *The essential Kaldor*, sous la responsabilité de F. TARGETTI et A. THIRWALL, Homes and Meier, New York, 1989.
- MODIGLIANI F., 1958 : « New developments on the oligopoly front », *The Journal of Political Economy*, vol. 66, n° 3, juin, pp. 215-232.
- MODIGLIANI F., 1959 : « New Developments on the Oligopoly Front : Reply », *The Journal of Political Economy*, vol. 67, n° 4, août, pp. 418-419.
- RONCAGLIA A., 2007 : « Introduction : Paolo Sylos Labini, 1920-2005 », *Revue d'Économie Industrielle*, ce numéro.
- SAVONA P., 2007 : « Sylos Labini – Sylos Labini visto da Paolo Savona », collection « I momenti d'oro dell'economia », LUIS university press, Rome.
- SCHUMPETER J., 1947 : « *Capitalism, socialism and democracy* », Harper, New York.
- SRAFFA P., 1960 : « *Production of commodities by means of commodities* », Cambridge University Press, Cambridge.
- STIGLER G., 1968 : « *The organization of industry* », Homewood, Illinois, R. D. Irwin.

- SYLOS LABINI P., 1956 : « *Oligopolio e progresso tecnico* », Giuffrè, Milano; republié en 1957; nouvelles éditions chez Einaudi 1964, 1967, 1972 et 1975; traduction anglaise, *Oligopoly and technical progress*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 1962; deuxième édition, 1969.
- SYLOS LABINI P., 1976 : « Competition: the product markets », in WILSON T. et SKINNER A.S. (sous la direction de), *The market and the state*, Clarendon Press, Oxford, pp. 200-32; traduction italienne in Sylos Labini 1984, pp. 5-38.
- SYLOS LABINI P., 1989 : *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Laterza, Rome-Bari.
- SYLOS LABINI P., 2006 : *Torniamo ai classici – Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*, Editori Laterza, Roma-Bari, deuxième édition; première édition, 2004.
- WATERSON M., 1984 : *Economic theory of the industry*, Cambridge University Press, Cambridge.