

Avant-propos : pour une étude renouvelée des comportements en économie industrielle

Richard Arena



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/rei/305>

DOI : 10.4000/rei.305

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 septembre 2006

Pagination : 15-20

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Richard Arena, « Avant-propos : pour une étude renouvelée des comportements en économie industrielle », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 114-115 | 2e-3e trimestre 2006, mis en ligne le 28 novembre 2007, consulté le 01 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/rei/305> ; DOI : 10.4000/rei.305

Ce document a été généré automatiquement le 1 mai 2019.

© Revue d'économie industrielle

Avant-propos : pour une étude renouvelée des comportements en économie industrielle

Richard Arena

- 1 On pourra trouver singulière, sinon étrange la présence de cet avant-propos dans un numéro spécial de la *Revue d'Economie Industrielle*. La nature des recherches présentées dans l'introduction et les articles qui suivent a en fait conduit le Comité de Rédaction à souhaiter que soit tout particulièrement souligné l'intérêt majeur de la réflexion engagée par Philippe Solal, Jean-Marc Tallon et les auteurs qu'ils ont rassemblés pour contribuer à l'étude des processus de contagion et des interactions stratégiques au sein de la théorie des jeux. Certains lecteurs de cette *Revue* ou certains économistes industriels pourraient en effet penser que la thématique de la contagion – que celle-ci soit épistémique, évolutionnaire, adaptative ou résiliente – relève de la théorie pure des comportements en interaction stratégique et n'entretient donc que des rapports ténus avec l'économie industrielle. Deux types de raisons peuvent conduire à cette première impression.
- 2 D'un côté, l'économie industrielle s'est partiellement constituée sur la base d'antécédents historicistes et institutionnalistes entièrement distincts de la microéconomie néo-marshallienne d'équilibre partiel du début du vingtième siècle (Arena, 1991a). De plus, le père putatif de l'économie industrielle, Edward Mason, a fondé cette discipline sur la base d'une critique de l'excès d'abstraction – réel ou supposé – de la microéconomie de l'entre-deux-guerres et lui a donné dès le départ un caractère éclectique et des objectifs de nature empiriste (Arena, 1991b). Ce souci de rendre compte avant tout du 'monde réel' propre à l'économie industrielle a perduré et nombre d'économistes s'intéressant à ce champ conservent aujourd'hui encore une certaine méfiance à l'égard de constructions purement théoriques de type microéconomique qui leur semblent parfois inutiles – lorsqu'elles ne leur paraissent pas nuisibles – à la compréhension des réalités industrielles et du fonctionnement des marchés et du système productif. Beaucoup d'entre eux – se référant à ce que j'ai pu appeler, il y a quelques années, dans cette même

revue, la « microéconomie industrielle théorique » (Arena, 1999) – pourraient à son propos faire entièrement leur le jugement suivant que portait Mason en 1957 à l'égard de la théorie de la concurrence imparfaite de Joan Robinson et d'Edward Chamberlin :

« Il y a vingt ans, lorsque les théories de la concurrence monopolistique et imparfaite déferlèrent sur le monde, on pouvait être tenté de croire que de nombreux fondements avaient été établis en vue d'une étude systématique de ce qu'il est désormais convenu d'appeler la 'microéconomie'. Malheureusement, les choses n'ont pas pris ce tour. La théorie vint au monde dans tout son éclat et l'a gardé. Elle a fourni un ensemble de propositions magnifiquement logique et cohérent mais sans la moindre applicabilité opérationnelle directe. » (Mason, 1957 : 4)

3 Si l'on retient cette perspective, il est clair que des recherches nouvelles relatives à la contagion des croyances et des actions pourraient être interprétées – au pire – comme des contributions purement analytiques et trop générales, car étrangères à l'économie industrielle ; ou – au mieux – comme des raffinements supplémentaires mais peu féconds de la microéconomie industrielle théorique contemporaine.

4 D'autre part, une partie des économistes industriels demeure sceptique quant à l'utilité réelle d'une réflexion essentiellement théorique dans le domaine des comportements et des stratégies, lui préférant des travaux de type appliqué et monographique. D'autres, ne refusant pas *a priori* une démarche purement analytique, se montrent cependant sceptiques à l'égard des explications des phénomènes oligopolistiques ou, plus généralement, des formes de marchés non concurrentielles, fondées sur une formalisation des croyances et des anticipations stratégiques. La nature de ce scepticisme nous semble bien caractérisée par Paolo Sylos-Labini lorsqu'il écrivit dans son célèbre ouvrage, *Oligopoly and Technical Progress* :

« Les solutions de type Cournot comme celles de type Edgeworth se fondent sur des hypothèses abstraites, qui présentent essentiellement un caractère psychologique. Peu à peu, elles ont été de plus en plus complexifiées, par l'introduction de 'courbes de réaction' des entreprises rivales et de 'variations conjecturales'. La production d'hypothèses et de solutions de ce genre a atteint des proportions alarmantes : l'un des économistes qui se sont consacrés à cette activité, Stackelberg, découvrit à un moment donné du temps que 'les diverses hypothèses peuvent donner lieu à un nombre de cas tellement élevé qu'il en devient déconcertant' [P. Sylos-Labini cite ici W. Fellner : *Competition among the few*, Knopf, New York, 1949 : 100].

5 La vérité est que, sur la piste de recherche des 'variations conjecturales' (*Cred'io ch'ei credette ch'io credesse*), on ne s'arrête jamais. Les solutions peuvent augmenter infiniment et l'élaboration de propositions dans le domaine d'hypothèses et de solutions de ce genre peut devenir une forme de métier. Il s'agit d'une activité qui ressemble extraordinairement à celle d'un joueur d'échecs qui élabore des problèmes pour une revue récréative (les blancs jouent et gagnent en trois coups) ou, à un niveau supérieur, qui écrit des manuels de stratégie en matière de jeux d'échecs. L'analogie n'est pas purement formelle et nous espérons aussi qu'elle n'est pas irrespectueuse : intellectuellement un joueur d'échecs de valeur ne peut pas ne pas faire l'objet de notre admiration. » (Sylos-Labini, 1956/1975 : 45-46)

6 Ce type de réserve ou de critique a pu conduire certains économistes industriels à considérer que les explications proposées à partir des équilibres de type Cournot, Bertrand ou Stackelberg étaient fondées sur des facteurs purement subjectifs et, de ce fait, variaient radicalement en fonction des croyances attribuées aux joueurs. Ainsi, explique-t-on réellement la formation et la permanence de barrières à l'entrée d'une

branche d'activité ou d'un marché, en montrant qu'elles dépendent avant tout des croyances croisées des joueurs en matière d'entrée potentielle de la firme rivale de la firme installée ? D'où le recours à des facteurs explicatifs jugés plus objectifs et plus robustes tels que la nature de la technologie, le volume des investissements irréversibles, l'existence de brevets ou, plus généralement, de barrières légales ou réglementaires, etc... Là encore, le développement de recherches raffinant, au contraire, la variété et la complexité des formes de croyances croisées ou des processus de contagion pourrait ainsi paraître *a priori* peu prometteur à certains.

- 7 Les deux raisons que nous venons d'évoquer ne résistent cependant pas à l'examen des contributions de ce numéro spécial.
- 8 D'un côté, il semble en effet difficile d'exclure du programme de recherches de l'économie industrielle le domaine de l'analyse des comportements et des décisions des entreprises. Nous avons pu d'ailleurs noter il y a quelques années (Arena, 1999) que la rareté des recherches consacrées par l' 'Ecole française d'économie industrielle' aux comportements des entrepreneurs et des firmes a certainement contribué à ce que son projet ne soit pas couronné de succès. Le problème n'est donc pas de savoir *si* de telles recherches sont *utiles* mais plutôt d'examiner quelle est la démarche *la plus appropriée* pour mener ces recherches.
- 9 D'un autre côté, ce numéro spécial offre un ensemble de réponses pertinentes – même si elles demeurent partielles – à ceux qui, prêts à écouter les suggestions et à prendre en compte les avancées de la microéconomie industrielle théorique, ont été jusqu'ici déçus par l'étroitesse de leur portée pour la compréhension des phénomènes de concurrence industrielle.
- 10 Pour expliquer pourquoi certains économistes industriels continuent aujourd'hui à partager les réserves de Sylos-Labini évoquées précédemment, il suffit en effet d'observer l'évolution, durant les deux dernières décennies, de la littérature consacrée à l'étude de la concurrence imparfaite. Or, celle-ci semble confirmer la crainte selon laquelle la formulation d'hypothèses relatives aux formes d'interaction stratégique entre firmes (ce que Sylos-Labini appelait, en son temps, les 'variations conjecturelles') ne connaît pas de limites, sinon l'imagination fertile du théoricien et sa capacité à trouver des solutions cohérentes au problème usuel et unique de la caractérisation du type d'équilibre rencontré. Dans le même temps, les lecteurs des travaux de la microéconomie théorique traditionnelle ont souvent eu l'impression que celle-ci postulait l'existence d'agents dotés d'une hyper-rationalité susceptible de leur permettre de deviner ce qu'était la meilleure stratégie possible – du moins lorsqu'elle existe ! Pour le dire autrement, ils ont d'abord souvent pensé que la seule voie d'atteinte de l'équilibre était éductive et supposait la validité simultanée de trois hypothèses très contraignantes soulignées et très clairement explicitées par Hargraves Heap et Varoufakis (2004). La première est celle, bien connue, de 'connaissance commune'. La deuxième est parfois confondue avec la première. Hargraves Heap et Varoufakis l'appellent hypothèse d' 'alignement cohérent des croyances' (Hargraves Heap et Varoufakis, 2004 : 28). Intuitivement, elle postule que tout agent doté d'une rationalité cognitive et d'une certaine information ne peut pas s'attendre à ce qu'un autre agent rationnel bénéficiant de la même information mette en œuvre des processus mentaux différents des siens. La troisième hypothèse est généralement passée sous silence. Elle implique que les raisons qu'ont les agents de conduire une action particulière ne dépendent en rien des règles du jeu qui conditionnent pourtant l'espace des actions possibles (Hargraves Heap et Varoufakis, 2004 : 31-33). Or,

l'un des mérites – et non des moindres – de ce numéro spécial est de montrer que l'approche éductive fondée sur la réalisation *simultanée* de ces trois hypothèses n'est pas la seule possible et surtout d'offrir au lecteur un panorama et un guide des autres approches possibles. De ce fait, après avoir lu les textes contenus dans ce numéro, les économistes industriels qui pensaient qu'en microéconomie industrielle théorique, l'hypothèse d'une hyper-rationalité des agents était la seule concevable devraient ... réviser leurs propres croyances !

- 11 L'abandon de l'approche éductive au profit de démarches différentes implique donc aussi la prise en compte de *formes de rationalité variées* qui vont des moins sophistiquées (comportement adaptatif et croyance à la stationnarité de l'environnement, par exemple) aux plus élaborées (comportement stratégique et épistémique d'apprentissage progressif de la connaissance commune). Il suggère ainsi que, si on accepte d'explorer d'autres voies – y compris expérimentales – en théorie des jeux, loin de présenter des hypothèses purement imaginaires, celle-ci peut alors se fonder sur des formes de rationalité dont la diversité fait écho à celle des comportements observés dans la réalité industrielle. Les contributeurs à ce numéro ne s'arrêtent cependant pas là et étendent leurs recherches à l'examen de la *variété des types d'équilibre* qui en découle. L'équilibre de Nash est ainsi mis en perspective et rapproché des autres formes principales d'équilibre et, en particulier, de l'équilibre rationalisable. La littérature théorique et certains des articles de ce numéro soulignent ainsi que l'équilibre de Nash n'est pas le seul résultat possible, même si l'on retient les hypothèses de connaissance commune et d'alignement cohérent des croyances. En effet, sous ces hypothèses, il est en général possible d'éliminer plus de stratégies que par un processus itéré d'élimination des stratégies strictement dominées (par exemple, Vives, 2001 : 49). Les stratégies rationalisables sont celles qui survivent à l'élimination itérée des stratégies qui ne sont jamais des meilleures réponses. Toutefois, dès que l'on passe à un équilibre rationalisable ou, a fortiori, à un équilibre dynamique, la multiplicité des équilibres devient la règle (par exemple, Vives, 2001 : 353-354). L'existence de cette multiplicité constitue un problème majeur (là encore, Vives, 2001 : 354-357).
- 12 Or, dans ce contexte, un autre mérite de ce numéro spécial est d'élucider *les fondements épistémiques des équilibres possibles* (une illustration significative est donnée par l'article de Ménager et Tercieux à propos de l'équilibre de Nash, de l'équilibre rationalisable et de l'équilibre corrélé) mais aussi de réaliser d'intéressantes avancées dans le domaine crucial des *processus de sélection des équilibres multiples*. Dans cette perspective, le recours aux approches évolutionnaires – dont le numéro montre là encore la diversité et la richesse – constitue une voie particulièrement prometteuse (cf également, Hargreaves Heap et Varoufakis, 2004 : chapitre 6).
- 13 Au total, ce numéro spécial constitue donc un guide précieux et systématique pour parcourir le domaine des recherches consacrées aux phénomènes d'interaction et de contagion stratégiques entre agents, y compris à propos des approches des jeux évolutionnaires et des jeux expérimentaux dont l'un des mérites est d'explorer des formes de stratégies plus proches *a priori* de celles qui se rencontrent lorsqu'on observe les comportements dans la réalité industrielle. Certes, l'application n'est pas immédiate, d'autant plus que d'autres problèmes – comme celui de la stabilité des équilibres considérés – demeurent (sur ce point, cf les bilans différents mais lucides de Vives (2001, dernier chapitre) et de Hargreaves Heap et Varoufakis (2004, chapitre 7 et post-face)). On peut toutefois penser qu'avec ce numéro, l'économiste industriel se voit offrir de

nouvelles pistes de recherche pour l'étude de phénomènes qui font intervenir des comportements stratégiques, adaptatifs, d'apprentissage, imitatifs,...Il n'en manque pas dans la vie industrielle et sur les marchés et c'est pourquoi il nous faut remercier vivement les auteurs pour leurs contributions et les lire avec attention.

BIBLIOGRAPHIE

- R. ARENA (1991a) : "Structures industrielles et concentration économique: les antécédents historicistes et institutionnalistes de l'économie industrielle" in R. ARENA et alii: **Traité d'Economie Industrielle**, Economica, Paris, 1988 (première édition) et 1991 (deuxième édition)
- R. ARENA (1991b) : "Structures industrielles et concentration économique: la naissance de l'économie industrielle à Harvard" in R. ARENA et alii : **Traité d'Economie Industrielle**, Economica, Paris, 1988 (première édition) et 1991 (deuxième édition)
- R. ARENA (1999) : « Un changement d'orientation dans la Revue d'Economie Industrielle » - **Revue d'Economie Industrielle** - n° 87 - 1^{er} trimestre.
- S. HARGRAVES HEAP et Y. VAROUFAKIS (2004) : **Game theory, a critical text** - Routledge - Londres - deuxième édition.
- E. MASON (1957): **Economic concentration and the monopoly problem** - Harvard University Press - Cambridge (Mass.)
- P. SYLOS-LABINI (1956/1975) : **Oligopolio e progresso tecnico** - Giulio Einaudi Editore - Milan - 1975 (traduction et édition italienne d'**Oligopoly and technical progress** - Harvard University Press - Cambridge (Mass.) - 1956.
- X. VIVES (2001): **Oligopoly Pricing: Old Ideas and New Tools** - MIT Press - Harvard.

AUTEUR

RICHARD ARENA

GREDEG (Université de Nice-Sophia Antipolis/CNRS) et Wolfson College (Université de Cambridge)