

Thème n° 2 :
Les découpages productifs en
Economie industrielle

Thème n° 2 : Les découpages productifs en Economie industrielle

L'étude des structures des marchés au sein desquels s'échange la richesse produite s'appuie inévitablement sur des découpages permettant de mieux saisir les comportements des firmes ainsi que leurs performances. De tels découpages, par-delà leur diversité, reposent tous sur l'idée que la réalité industrielle, objet de découpage, est un tout difficile à saisir dans sa globalité si l'on doit faire abstraction des liens d'interdépendance entre les parties qui le composent. Les interactions internes qui caractérisent les composantes de la réalité industrielle ont fait l'objet de diverses analyses menées par nombre d'économistes essentiellement depuis l'émergence de l'économie politique classique jusqu'à nos jours. Les travaux les plus marquants dans cette perspective sont dus notamment à A. Marshall avec son concept de *District industriel*, à W. Leontief avec son approche de la Structure productive qui analyse les interactions des différentes branches de l'économie à travers le concept d'*input-output* (TES), à A. Hirschmann avec sa théorie de la *croissance déséquilibrée* et son concept d'*Effets d'entraînement* qui analysent les liaisons en amont (*backward linkages*) et en aval (*forward linkages*) entre les industries, ainsi qu'à F. Perroux avec son concept de *Pôles de développement* qui met en évidence le concept de *capacité de propagation interne* des espaces pour la diffusion du progrès industriel.

Il y a lieu de préciser ici que jusqu'à la fin des années 1960, la majeure partie des travaux théoriques portant sur l'Economie industrielle française privilégiaient l'usage du vocable *Appareil productif* qui semblait répondre notamment aux attentes des planificateurs et responsables de la politique industrielle. Cette terminologie technique impliquait nécessairement une double dimension à la fois fonctionnelle et mécanique qui s'accommodait de l'action des décideurs orientée vers l'utilisation de l'appareil en vue de le diriger tout en prévoyant à l'avance ses réactions possibles. Elle devait par la suite céder la place à un langage plus évolué, négateur du caractère mécanique véhiculé par la notion d'appareil puisqu'on s'est rendu compte que la réalité industrielle ne revêt pas cette dimension mécanique ni dans les interactions qui évoluent en son sein, ni dans les réactions que ces interactions génèrent.

Le terme *Appareil productif* perd alors progressivement du terrain au profit de celui de *Système productif* qui émerge au début des années 1970 dans la terminologie de l'Economie industrielle française et dont l'usage devait connaître beaucoup de succès au cours de la même

décennie grâce à sa connotation biologique révélatrice de la nature autonome de ses interactions ainsi que du caractère difficilement prévisible du résultat de l'action pouvant être porté sur le système.

Pour mieux saisir le concept de système productif, un essai de définition et de représentation paraît incontournable avant de présenter les principales variables qui conditionnent la transformation du système productif eu égard aux structures du marché.

Section I : définition et représentation du système productif :

A) Le système productif : définition

De prime abord, on peut définir un système productif « comme l'ensemble structuré des unités de production qui créent des biens et des services destinés à satisfaire les besoins individuels ou collectifs » ou encore « l'ensemble structuré des agents économiques concourant à la production et des relations qu'ils entretiennent dans un espace déterminé ». L'ensemble est dit structuré car il existe un certain nombre de relations marchandes et non marchandes (flux financiers, flux informationnels, relations sociales, etc.) entre les agents économiques qui opèrent dans un espace déterminé et qui caractérisent leurs comportements orientés vers une finalité déterminée.

Grâce aux différentes relations qui se tissent entre les agents du système, celui-ci s'assure une certaine régulation interne qui lui imprime alors une certaine cohérence. Celle-ci justifie amplement l'usage de l'expression système structuré puisqu'elle constitue sur le plan analytique une dimension centrale permettant de mettre en évidence la capacité du système à se reproduire et donc son aptitude à se réguler.

Deux précisions doivent être apportées à ce niveau :

- On peut distinguer, comme le propose Yves Morvan¹, le système productif au sens le plus large, qui intègre les activités marchandes et non marchandes, du système industriel au sens étroit du terme, qui n'englobe que les activités strictement industrielles (industries de transformation² + Energie + Bâtiments et Travaux publics + Agriculture) ;
- L'extension spatiale du système productif possède une connotation principalement géographique, ce qui permet d'analyser en les différenciant les systèmes productifs nationaux, les systèmes productifs régionaux et, également, le système productif international³.

¹ Yves Morvan, Fondements d'économie industrielle, Economica, Paris, 1985

² Industries Agro-alimentaires (IAA), Textile et Cuir (ITC), Chimie et Parachimie (ICP), Industries Mécaniques, Métallurgiques et Electriques (IMME).

³ L'économie-monde est un concept qui préfigure une autre extension spatiale du système productif pouvant se prêter à l'analyse. Selon Fernand Braudel, l'économie-monde correspond à un morceau de la planète

B) Le système productif : représentation

La représentation du système productif repose sur l'imbrication de deux dimensions intimement liées et complémentaires l'une de l'autre :

- Une dimension informationnelle permettant de rendre compte du système productif à travers l'exploitation de sources d'information le concernant ; et
- Une dimension conceptuelle et théorique permettant de mettre en exergue un certain nombre de concepts théoriques définissant, via l'exploitation de l'information disponible, les grandeurs et découpages adéquats pour l'analyse et l'appréhension des modalités de fonctionnement du système productif. Les concepts théoriques jouent alors un rôle analytique central puisqu'ils permettent de donner un sens, en la structurant, à l'information disponible sur les agents et leurs relations.

Pour la représentation du système productif, il est d'usage de recourir principalement à quatre types de représentation : les représentations par regroupement d'agents homogènes, les représentations par découpages fonctionnels, les représentations par les pôles structurés et les représentations par les flux se déroulant entre les agents.

1) Le système productif représenté par regroupement des agents :

Ici, les représentations possibles reposent essentiellement sur « l'agent », c'est-à-dire l'entreprise, en privilégiant son rôle dans le découpage de l'industrie, ce qui passe généralement par la tendance à reléguer au second plan l'analyse des relations entre entreprises. C'est dans cette perspective que les constructions néoclassiques, ayant pendant une longue période constitué le soubassement théorique majeur de l'équilibre économique général, peuvent être considérées comme les premières représentations du système productif à caractère réductionniste car réduites à un rassemblement d'entreprises, considérées elles-mêmes comme des « boîtes noires »⁴, dont les

économiquement autonome, capable pour l'essentiel de se suffire à lui-même et auquel ses liaisons et ses échanges intérieurs confèrent une certaine unité organique. L'histoire, selon Braudel, présente divers exemples d'économies-monde qui se sont succédées pour marquer diverses étapes de la mondialisation : la Méditerranée au XVI^e siècle, la mondialisation hispanique du XVII^e siècle, l'économie-monde britannique au XIX^e siècle puis celle dominée par les États-Unis au XX^e siècle. Immanuel Wallerstein définit, à partir de ce concept, la notion de système-monde dans le cadre de la mondialisation contemporaine comme la formation d'une seule économie-monde à l'échelle mondiale configurée autour d'un Centre dominant (les pays de l'OCDE) et des Périphéries dominées, avec émergence de certaines semi-périphéries (pays émergents).

⁴ Dans la théorie néoclassique, l'entreprise est vue comme une « boîte noire », on ne s'intéresse qu'à ce qui y entre (input) et à ce qui en sort (output). Ronald Coase, dans son célèbre article *The Nature of the firm* (1937), s'attache à répondre à la question suivante : pourquoi émergent dans l'océan de la coopération inconsciente qu'est le marché des îlots de pouvoir conscient que sont les firmes ? Autrement dit, pourquoi existe-t-il des entreprises ? Selon Coase, le recours au système néoclassique des prix a un coût (remettant en cause l'hypothèse néoclassique d'information parfaite), et ce coût explique la formation de structures collectives comme les entreprises ou les administrations, qui contribuent à la réduction de ces coûts de transaction. Les exemples-type du coût de transaction, longtemps oubliés par la théorie économique, sont les coûts de prospection afin de rassembler un maximum de prix disponibles sur le marché, le temps nécessaire à la rencontre des clients

liens sont noyés dans des marchés qui se présentent comme des lieux d'échange se caractérisant à la fois par leur équilibre et leur parfaite transparence (information parfaite).

Sur le plan opérationnel, en revanche, les représentations retenues reposent sur le regroupement des entreprises en classes homogènes par référence à un ou plusieurs critères. Ainsi en est-il essentiellement en matière de taille, en matière d'activité principale et en matière de critères multidimensionnels.

a) Le clivage par référence à la taille des firmes :

La taille, qui constitue un paramètre dimensionnel de base permettant de répartir les firmes en petites, moyennes et grandes, joue un rôle analytique central à deux niveaux complémentaires :

-Au niveau de chaque catégorie d'entreprises pour différencier l'analyse par catégorie d'entreprises et dégager les caractéristiques catégorielles notamment sur le plan réglementaire ;

-Au niveau de l'ensemble du système productif pour dégager les caractéristiques de la structure du système industriel à partir du critère de la « taille ».

Le clivage par référence à la taille peut se faire en retenant divers critères quantitatifs servant à mesurer la taille des firmes. Ces critères renvoient globalement à deux dimensions de l'unité de production analysée : le volume des facteurs de production dont elle dispose d'un côté (les inputs), et le volume des opérations qu'elle réalise de l'autre côté (les outputs).

Il s'agit dans le premier cas de mesurer les inputs à l'origine de la production (effectifs salariés, capitaux engagés), et dans le second cas des outputs générés par le même processus de production (valeur ajoutée, chiffre d'affaires).

Les effectifs salariés : ce critère quantitatif que traduit le stock d'emploi détenu par la firme est généralement celui dont la fréquence d'utilisation dans les analyses est la plus élevée car, outre son caractère simple et facilement utilisable, il bénéficie en tant que critère d'analyse d'une grande stabilité dans la dynamique temporelle vu sa nature de grandeur physique échappant complètement aux fluctuations monétaires. En outre, ce critère présente l'avantage d'être fortement corrélé à celui de la valeur ajoutée, ce qui permet de mener plus facilement des études reposant sur une analyse concomitante des deux critères pour l'évaluation comparative de la productivité ou encore de la répartition de la valeur ajoutée au sein des firmes. Cependant, bien que le critère de l'emploi reste très répandu, il présente toutefois divers inconvénients dont essentiellement son manque d'homogénéité (l'emploi d'un ouvrier

potentiels et la rédaction du contrat optimal puis sa révision une fois arrivé à son échéance... Le mérite de Coase a été de mettre l'accent sur ces différents obstacles à l'utilisation idéale du système des prix.

ou d'un cadre n'a pas la même signification pour l'entreprise) ainsi que son manque de rigueur et de signifiante (ou de signification) eu égard à l'intensité capitaliste propre à l'entreprise (une même quantité de biens peut être produite par deux entreprises avec un rapport capital/travail très variable).

Ainsi dans tous les pays on distingue les petites, des moyennes et grandes entreprises quand bien même la délimitation du secteur des P.M.E. dans chaque pays demeure fonction de la structure industrielle de l'économie nationale. On peut néanmoins distinguer au moins deux catégories de pays en fonction du nombre et de la place des P.M.E. qui opèrent au sein de l'économie :

- les pays développés où le nombre des P.M.E. est relativement élevé (plus de 99% du tissu économique) qui retiennent une limite supérieure relative à l'emploi située à 50 (France, Pays-Bas), 100 (Danemark), 200 (Royaume Uni), 300 (Japon) ou 500 salariés (Canada et Etats-Unis) pour l'industrie : c'est le cas de la majeure partie des pays de l'OCDE ;
- les pays en voie de développement où la structure des P.M.E. s'adosse à un secteur artisanal très développé et où coexiste un secteur informel non moins important qui peuvent descendre jusqu'à un seuil de 10 salariés pour le repérage des petites entreprises dont l'étude est étroitement liée à celle de l'artisanat et de l'auto entrepreneuriat.

Il y a lieu donc de remarquer que la délimitation du secteur des P.M.E. dans chaque pays est fonction de la structure industrielle de l'économie nationale. Voilà pourquoi, selon les pays et en fonction des secteurs productifs, les seuils de clivage par la taille retenus changent, ce qui les rend d'une portée limitée notamment dans les études comparatives entre pays quand bien même ils restent largement répandus sur le plan statistique. Certains auteurs ont choisi d'y adjoindre quelques critères qualitatifs en vue de distinguer la petite firme de la grande (détention d'une part relativement petite de son marché ; gestion personnelle par les propriétaires ; indépendance par rapport à des structures plus grandes notamment dans la prise de décision par ses propriétaires-gestionnaires). Toutefois, l'utilisation de tels critères qualitatifs demeure peu répandue, d'autant plus qu'elle rend l'analyse moins opérationnelle et, en tous cas, moins pertinente pour des études purement comparatives.

Les capitaux engagés : Il s'agit ici essentiellement des capitaux transformés en richesse que l'on peut faire correspondre à l'ensemble du Bilan de l'entreprise. Ce critère très peu utilisé en raison des différents problèmes qu'il soulève, reste difficile à mesurer.

Certains auteurs se suffisent du critère des capitaux propres, c'est-à-dire de cette structure de fonds composée du capital, des réserves et du résultat de l'exercice. Néanmoins, ce critère

également très variable selon la nature de l'activité et la politique d'endettement de la firme, s'avère moins pertinent que celui des effectifs salariés.

Le chiffre d'affaires : il représente le montant de la production vendue par l'entreprise. Il est plus aisé à obtenir, c'est pourquoi il est plus utilisé que la valeur-ajoutée. Cependant, il intègre les consommations intermédiaires nécessaires à la production qui sont fabriquées par d'autres firmes, ce qui fausse sa pertinence quant à l'évaluation de la contribution réelle de la firme à la production nationale. Voilà pourquoi, on lui préfère celui de la valeur-ajoutée

La valeur-ajoutée : elle permet d'évaluer la réelle contribution de l'entreprise à la création de la richesse nationale. La valeur ajoutée est généralement considérée comme le critère le plus pertinent

b) Le clivage par référence à l'activité principale :

Dans de très nombreux cas, les entreprises exercent diverses activités en parallèle. Elles sont alors censées avoir des activités principales et des activités secondaires. Le concept clef ici est celui de « secteur » qui regroupe dans l'optique de la comptabilité nationale l'ensemble des entreprises qui ont la même activité principale. Celle-ci est généralement mesurée, en pourcentage, par la part de la production de l'activité principale rapportée à la production totale de l'entreprise.

L'analyse du comportement des entreprises en termes de performances ou de mode de financement (rentabilité, taux d'autofinancement, etc....) s'adosse généralement avec une grande facilité à la notion de secteur qui facilite l'étude des domaines où l'entreprise doit être appréhendée dans sa totalité.

Il ya lieu de rappeler ici que la notion de « secteur » a été mise en évidence par les économistes Jean FOURASTIE et Colin CLARK⁵ qui ont distingué 3 secteurs au sein de l'économie comme le montre le tableau suivant :

Compartimentation	Champs couverts	Exemples
Secteur primaire	Secteur qui regroupe les activités liées directement à la transformation du milieu naturel.	Agriculture, pêche, activité forestière...
Secteur secondaire	Secteur composé des activités ayant pour fonction de transformer les matières premières en biens de consommation intermédiaire (E/ses) ou finale (ménages).	Activités industrielles, bâtiment, travaux publics...
Secteur tertiaire	Secteurs recouvrant toutes les activités de services.	Commerce, transports, assurances, banques, télécommunications...

⁵ On a déjà eu l'occasion plus haut de préciser que la classification de Clark repose essentiellement sur le degré de transformation de matières opérée par les secteurs, alors que celle de Fourastié repose principalement sur le rythme d'évolution du progrès technique et de la productivité dans les secteurs.

La notion de « secteur » telle qu'elle vient d'être explicitée a nourri diverses réflexions économiques ayant débouché, somme toute, sur un constat unanime relatif à l'évolution à long terme des trois secteurs de l'économie en termes de production et de population active employée au fur et à mesure que le progrès technique se développe parallèlement au déroulement du processus de développement économique et social. En effet, comme le montre le tableau suivant, l'économie évolue vers une situation dite de tertiarisation⁶ dans laquelle les services se taillent la part du lion dans la production et l'emploi au détriment surtout du secteur primaire et ensuite du secteur secondaire :

Secteur	Causes de l'évolution	Effets de l'évolution du progrès technique	
	Variables clefs : la structure de la consommation et le niveau du revenu	Variable clef : progrès technique	
		Sur la production	Sur l'emploi
Primaire	Baisse du coefficient budgétaire de l'alimentation parallèlement à l'augmentation des revenus.	La production augmente selon une cadence relativement faible.	Baisse des effectifs et leur transfert vers les deux autres secteurs.
Secondaire	Hausse significative de la consommation des biens durables, puis décélération jusqu'à saturation progressive	La cadence de la production est rythmée par celle du développement de la demande.	Hausse des effectifs dans un premier stade, suivie de leur réduction par la suite.
Tertiaire	Hausse continue de la consommation de services marchands et non marchands.	Hausse continue de la production.	Hausse des effectifs.

Il y a lieu de remarquer que bien que la compartimentation de l'économie en trois secteurs ait enrichi pendant longtemps le champ de réflexion en science économique, force est de constater qu'elle est de plus en plus controversée de nos jours. En effet, outre la limite généralement admise relative au caractère global et peu rigoureux de l'analyse en termes de grands secteurs, on adresse également et surtout à ce type de compartimentation la critique relative au caractère hétérogène de la démarche de regroupement dans le secteur tertiaire d'activités très disparates, réduisant de la sorte ce secteur à un fourre-tout dans lequel on rassemble tout ce qui ne peut aller directement dans les deux secteurs primaire et secondaire. Certains préfèrent même, dans un souci de distinction rigoureuse entre les activités du tertiaire, parler d'un secteur quaternaire qui rassemblerait les services liés aux industries de pointe (technologies informatiques, expertise aérospatiale (lancement de satellites), expertise en bio-industrie, etc.) ainsi que les services très sophistiqués (recherche et éducation de

⁶ Cette expression exprime l'importance du secteur tertiaire dans l'économie. Certains auteurs emploient la notion de « société postindustrielle » pour situer cette évolution sur le plan historique et insister sur le déclin inévitable des activités industrielles.

pointe, conseil stratégique, ingénierie financière, médecine de pointe, etc.) qui font généralement l'apanage des pays les plus avancés sur le plan industriel (La triade : États-Unis, Union européenne, Japon, etc.).

c) Les clivages par référence à des critères multidimensionnels :

Ici le clivage par référence à la taille est relégué au second plan puisque l'analyse se veut plus riche et plus diversifiée en vue de répondre à la complexité de la réalité industrielle. Ainsi sont pris en compte dans les clivages multidimensionnels des critères permettant une bipolarisation des firmes non pas sur la base de la confrontation de leurs tailles, mais par référence à la confrontation de leurs structures productives en liaison avec leurs ressources financières. Ce genre d'approche cherche généralement à analyser les inégalités caractérisant les firmes en se focalisant principalement sur les rapports que les firmes entretiennent dans un contexte orienté vers l'analyse de la concurrence. C'est ainsi que la terminologie économique consacre dans cette perspective l'usage de certaines expressions significatives telles que « firme dominante » versus « firme dominée » ou encore les firmes leaders dites « price maker » et les firmes suiveuses dites « price taker ».

Il y a lieu de rappeler à ce propos que la cohabitation des petites et des grandes firmes dans un secteur productif déterminé, qualifiée de *dualité du système productif*, est demeurée tributaire du point de vue analytique de la notion *d'économies d'échelles* qui condamnait théoriquement et d'une façon implicite la petite entreprise soit à la disparition soit à l'expansion de sa taille pour rejoindre le club des grandes firmes. Ce biais méthodologique devait empêcher l'analyse du système productif de promouvoir la réflexion dans le sens de l'appréhension des diverses modalités d'articulation entre les grandes et les petites firmes pour redonner à l'analyse toute sa cohérence. En levant ce biais, trois types d'articulation peuvent alors émerger devant l'analyste :

- Une articulation liée à la logique de la concurrence sur le marché qui oblige les grandes firmes à accepter la présence des petites firmes pour des raisons stratégiques (éviter la guerre des prix, rôle de barrière à l'entrée joué par les petites firmes pour empêcher l'entrée de nouveaux concurrents, etc.) ;
- Une articulation liée à la logique de subordination des petites firmes aux grandes firmes permettant aux premières, tout en n'étant pas concurrentes des secondes, de tirer profit de la dynamique de ces dernières (sous-traitance, impartition, etc.) ;
- Une articulation liée à la logique de l'existence d'une dynamique propre des petites firmes qui évoluent, à partir de certaines formes originales, d'une façon indépendante par rapport aux grandes firmes.

2) Les représentations par découpages fonctionnels :

Par rapport à la dimension fonctionnelle, un système productif peut être découpé en *branches* ou en *sections productives* :

- L'analyse en termes de branches repose sur l'articulation des activités et des produits et permet l'analyse de la productivité de l'activité concernée puisque celle-ci constitue le carrefour naturel des facteurs de production et de la richesse produite qu'ils permettent d'assurer ;
- L'analyse en termes de sections productives repose plutôt sur la fonction économique qui ressort de l'analyse du circuit macroéconomique (consommation finale, consommation intermédiaire, investissement, exportation, etc.). Depuis les travaux pionniers de Karl Marx sur la reproduction élargie ayant permis un découpage du système productif en deux sections (Section I : biens de production ; Section II : bien de consommation), divers auteurs ont développé des découpages inspirés des travaux de Marx, notamment Christian Palloix avec ses trois sections (SI : biens d'équipement, SII : biens intermédiaires et SIII : biens de consommation) et Wladimir Andreff avec ses trois sections (Section A : biens d'équipements, Section B : biens de consommation et section C : biens à double destination).

Il y a lieu de souligner ici que l'on peut retrouver les sections en regroupant les branches de la comptabilité nationale en classes homogènes⁷. Les découpages sectionnels constituent à proprement parler des découpages transversaux puisqu'ils traversent aussi bien les entreprises que les branches d'activités. Ils permettent de comprendre comment se reproduit sur le plan macroéconomique un système productif et peuvent ainsi être classés sous l'optique de l'analyse méso économique.

3) Les représentations par les pôles :

Ici le système productif est saisi à travers la notion de pôles autour desquels un ensemble d'activités sont spatialement structurées. La notion de pôle véhicule implicitement l'idée de la structuration spatiale des activités économiques et débouche même sur une définition du territoire comme une somme de divers pôles imbriqués avec pour chacun une aire géographique entraînée dans son voisinage. Dans le même ordre d'idées, une région serait ainsi un pôle d'activités intégrées entouré de son arrière-pays.

⁷ Ce travail a été réalisé en 1972 par A. Desrosières dans « Un découpage de l'industrie en trois secteurs », in Economie et statistique, n° 40.

La notion de pôle reste donc intimement liée à celle du développement régional dont le processus renvoie à la théorie des pôles de croissance ou de développement initiée par François Perroux au début des années 1950⁸. Conformément à cette théorie, le développement engendre forcément des disparités régionales et produit une distorsion du tissu productif puisque le processus du progrès inhérent au développement n'est pas homogène et les effets de la croissance ne se propagent pas d'une façon égale au profit de tous les secteurs mais restent pendant une période plus ou moins longue cantonnés surtout dans les secteurs où les impulsions initiales ont été créées. Le vocabulaire économique qui s'accommode le mieux de cette distorsion est celui de « développement polarisé » qui désigne le processus hétérogène de propagation du progrès engendré par les pôles de développement dans l'espace qui les entoure. Les pôles de croissance peuvent alors être définis comme « une agglomération d'entreprises motrices et dynamiques où l'investissement a des effets d'entraînement importants sur l'économie régionale »⁹. Cette théorie repose donc sur l'idée que la vie économique n'est pas tant le résultat de l'action d'agents économiques isolés en situation de concurrence, mais plutôt celui de l'action spécifique d'entreprises capables, par leur position et leur dimension, de jouer un rôle dominant dans la diffusion du progrès et la propagation du développement. Et c'est au niveau de ces entreprises motrices que la croissance se polarise et ne peut, par voie de conséquence, apparaître partout à la fois. Elles constituent alors les points privilégiés du développement ou des pôles canalisant d'une façon intensive la croissance et exerçant un pouvoir d'attraction sur d'autres activités renforcé par des effets multiplicateurs locaux au détriment d'autres régions qui paraissent défavorisées. La croissance ne peut alors être appréhendée que comme un processus déséquilibré se manifestant en des points ou pôles de croissance privilégiés, avec des intensités variables, et se répandant par divers canaux et avec des effets terminaux variables pour l'ensemble de l'économie.

⁸ François Perroux définit la croissance comme « une augmentation pendant une ou plusieurs périodes longues d'un indicateur de dimension, le produit global net calculé en termes réels ». Elle n'est apparue selon lui qu'après la première Révolution industrielle en Angleterre. Elle entraîne, sauf exception, le développement, qu'il définit comme « l'ensemble des transformations des structures économiques, sociales, institutionnelles et démographiques qui accompagnent la croissance, la rendent durable et, en général, améliorent les conditions de vie de la population ». Parmi les concepts clés de sa pensée, il développe celui de pouvoir asymétrique. François Perroux défend l'idée que « la concurrence est forcément imparfaite ». Les acteurs économiques (grandes entreprises, entreprises multinationales, groupements...) ont un poids tel que l'influence qu'ils produisent sur leur environnement s'avère en général plus importante que l'influence qu'ils reçoivent. Non convaincu des vertus auto-équilibrantes du marché, Perroux pense que les États ont le pouvoir d'imposer une « préférence de structure » qui correspond aux choix économiques des citoyens, tout en gardant la possibilité de recourir aux moyens nécessaires pour se protéger du marché mondial.

⁹ Joseph Lajugie, « L'élaboration de la théorie économique spatiale et l'apparition de la politique d'aménagement du territoire et de développement régional », in : Lajugie J., Delfaud P. et Lacour C., Espace régional et aménagement du territoire, Paris, Dalloz, 2e édition, 1985, 987 p., 1er Partie, pp. 5-166.

En tant que processus polarisé, la croissance génère des effets d'entraînement qui peuvent fort bien être contrecarrés par des effets de blocage ou de stoppage et c'est la politique régionale qui devrait, dans une optique d'optimisation, promouvoir les effets d'entraînement en canalisant l'investissement d'une façon prioritaire dans des pôles à fort potentiel de croissance au sein même des régions défavorisées tout en acceptant le risque de voir les inégalités régionales s'aggraver momentanément, et ce dans l'espoir de voir l'ensemble de la région tirer profit, par effet de contagion, des bénéfices à plus long terme de la croissance.

Les effets d'entraînement peuvent alors jouer au profit d'activités en amont (fourniture de matières premières ou de produits agricoles, industries d'outillage et de biens d'équipement, industries agro-alimentaires), d'activités en aval (industries de transformation, opérations de sous-traitance, industries de biens d'usage et de consommation courante) et d'activités latérales (transport, crédit, commerces, services et autres activités tertiaires)¹⁰.

Certains pôles de développement sont considérés comme naturels puisqu'ils sont déterminés soit par la présence de sources d'énergie ou de gisements de matières premières, soit par l'existence de communications et de nœuds de trafic ou celle de grands ports maritimes, soit enfin par la concentration de banques et d'établissements financiers. Néanmoins, ces régions privilégiées qui bénéficient de tels atouts naturels aptes à susciter l'investissement industriel demeurent fort peu nombreuses.

Pour les autres régions, la politique industrielle doit s'efforcer de leur trouver des pôles dits « compensateurs » : industries de bases, activités agricoles hautement spécialisées, grandes villes industrielles, métropoles provinciales...¹¹

Plus récemment, en France, le concept de **pôle de compétitivité** a vu le jour pour désigner « un rassemblement, sur un territoire bien identifié et sur une thématique ciblée, d'entreprises petites, moyenne ou grandes, de laboratoires de recherche et d'établissements de formation », selon la définition donnée par la DATAR¹². Ils sont définis par la loi de finances de 2005 comme *le regroupement sur un même territoire d'entreprises, d'établissements d'enseignement supérieur et d'organismes de recherche publics ou privés qui ont vocation à*

¹⁰ Idem.

¹¹ Idem. Il ne faut cependant pas perdre de vue le fait que l'implantation d'une activité motrice, même révélée opportune par l'analyse économique, peut se heurter à de fortes résistances structurelles : les unes pouvant tenir à des rigidités sociales ou mentales, à l'attachement sentimental à certaines activités traditionnelles qui fait obstacle aux efforts d'innovation, les autres à des rigidités juridiques ou administratives, c'est-à-dire de réglementation qui peuvent aboutir à un formalisme paralysant ou à une insuffisante réceptivité physique des zones à développer (la propagation de l'essor peut être freinée par une insuffisance d'infrastructure et/ou de débouchés offerts par un espace régional trop étroit) ou encore à la stratégie des firmes dominantes (lorsqu'elles sont nationales, voire multinationales, leurs stratégies sont assez peu sensibles aux préoccupations régionales).

¹² Délégation à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale.

travailler en synergie pour mettre en œuvre des projets de développement économique pour l'innovation. Créé en 2004 dans le cadre du lancement d'une nouvelle politique industrielle en France, les pôles de compétitivité bénéficient de subventions publiques et d'un régime fiscal particulier à un ensemble d'activités regroupées et ont vocation à rendre l'économie plus compétitive, créer des emplois, rapprocher la recherche privée et publique et développer certaines zones en difficulté, tout en luttant contre les délocalisations¹³.

La notion est proche de celle de *cluster* (grappe industrielle au Québec), qui désigne selon Michael Porter « un groupe d'entreprises et d'institutions partageant un même domaine de compétences, proches géographiquement, reliées entre elles et complémentaires »¹⁴.

Tous ces concepts s'adosent à la même idée de base : l'existence d'activités industrielles motrices qui exercent des effets d'entraînement positifs sur d'autres activités et promeuvent donc le développement régional et national de l'économie dans la durée. En économie du développement et dans le même ordre d'idées, G. De Bernis¹⁵ introduit le concept d'« industries industrialisantes », inspiré de l'idée de pôle de croissance initiée par Perroux, pour désigner le rôle moteur que peuvent jouer certaines industries (lourdes) dans le développement d'une économie.

4) Les représentations par les flux entre agents : le concept de filière :

La prise en compte des relations interentreprises débouche sur le plan analytique d'une façon incontournable sur le concept de « filière ». Le concept lui-même apparaît comme une des spécificités de l'économie industrielle française puisqu'il est difficile de lui trouver un terme équivalent en anglais. C'est surtout au milieu des années 1970 que l'usage de ce terme a été consacré dans les études développées par les économistes industrialistes français notamment celles synthétisées par Yves Morvan.

Il y a lieu de rappeler à propos que l'usage du terme « filière » a été grandement favorisé par l'analyse économique qui s'est développée notamment à l'initiative de François Perroux pour introduire une tentative de révision de la théorie néoclassique de l'équilibre général. Perroux met alors l'accent dans cette perspective sur le penchant naturel des unités productives à

¹³ Il existe 71 pôles reconnus par l'État français en juillet 2014.

¹⁴ Michael E. Porter, « Clusters and the New Economics of Competition », *Harvard Business Review*, Cambridge (Massachusetts), 1998, pp. 77-90

¹⁵ Dans une perspective générale, De Bernis va défendre l'idée d'un développement autocentré, c'est-à-dire la mise en place d'un processus de développement interne au pays et non dépendant à l'égard de l'extérieur. Contrairement aux théoriciens de la déconnexion (Samir Amin, André Gunder Frank), De Bernis conçoit le développement avec une ouverture sur l'extérieur. Mais cette ouverture doit être maîtrisée par l'État afin que les industries connaissent leur essor. De Bernis a pu mettre en pratique ses idées à travers l'expérience algérienne.

exercer des relations asymétriques d'influence ou de domination sur d'autres unités économiques contrairement au schéma walrasien qui retient des agents libres et égaux dans la perspective de la concurrence pure et parfaite.

L'analyse économique par filière rend compte de l'organisation linéaire de la production d'un produit ou d'un groupe de produits dans sa suite logique d'étapes complémentaires concourant à la réalisation de l'output. Il s'agit techniquement de l'analyse de la succession des actions menées par les agents chargés de produire, transformer, vendre et consommer un produit. La nature de l'output peut être indifféremment agricole, industrielle, ou d'une nature différente.

L'ensemble des actions, menées dans leur succession parallèle ou complémentaire, peuvent se découper en grands ensembles d'actions ou de fonctions comme : la production, la transformation, la commercialisation et la consommation. Chaque ensemble d'actions est lié à l'ensemble qui le suit, mais également à celui qui le précède conformément à une logique techniquement organique permettant de passer d'un ensemble à l'autre. Une telle succession logique dans l'organisation de la production autorise à identifier les actions situées à l'amont ou à l'aval de la filière. La logique de décomposition des actions peut s'appliquer également aux sous-ensembles des ensembles.

L'étude de la filière permet une connaissance approfondie et exhaustive de l'ensemble de l'environnement d'un produit. Elle permet plus précisément de mettre en exergue :

- les acteurs qui interviennent d'une manière directe ou indirecte dans le système ;
- les points forts et les points faibles du système ;
- les politiques et les actions à mener pour renforcer les aspects positifs et contrecarrer les aspects négatifs ;
- les liaisons intersectorielles ainsi que les goulets d'étranglement qui en découlent ;
- les externalités positives, les synergies, les relations de coopération et/ou d'influence ainsi que les nœuds stratégiques dont la maîtrise assure la domination au profit de certaines firmes ;
- le degré de concurrence et de transparence des différents niveaux d'échanges ;
- la progression des coûts action par action afin de déterminer la formation du prix final.

A partir de là, elle permet une analyse analytique d'ordre comptable du système et un calcul de la rentabilité. Elle s'inscrit donc dans une perspective analytique financière globale d'un produit déterminé.

L'étude de la filière revêt de la sorte une dimension multiple : elle est aussi bien comptable qu'économique ; elle s'inscrit également dans une perspective à la fois géographique,

politique et même sociologique. Nombre de facteurs interfèrent dans le processus de création d'un produit, depuis sa conception jusqu'à sa consommation.

Section II : Les transformations dynamiques du système productif.

Loin d'être un système figé, le système productif ne cesse dans les faits de se transformer. Ses transformations peuvent être qualifiées de dynamiques car ce système est en perpétuel mouvement de transformation, impulsé principalement par les jeux du marché et les diverses variantes stratégiques de croissance des firmes qui se manifestent généralement, d'une façon directe ou indirecte, par leur tendance à la concentration.

A. Les diverses structures de marché :

Elles constituent une caractéristique essentielle du système productif. Elles traduisent différentes situations structurelles d'imbrication entre l'offre et la demande qui relatent l'existence de divers degrés de concurrence caractérisant des situations concurrentielles englobant, entre les deux situations extrêmes de la CPP et du monopole, divers niveaux de structures intermédiaires. On peut dresser un tableau relativement complet de l'ensemble de ces structures de marché à travers ce qu'il est convenu d'appeler Tableau de Stackelberg.

Tableau de Stackelberg¹⁶

<i>Structures possibles de marché</i>		DEMANDE		
		<i>Un acheteur unique</i>	<i>Quelques acheteurs</i>	<i>Un très grand nombre d'acheteurs</i>
<i>OFFRE</i>	<i>Une firme unique</i>	Monopole bilatéral	Monopole contrarié	Monopole
	<i>Quelques firmes</i>	Monopsone contrarié	Oligopole bilatérale	Oligopole
	<i>Un très grand nombre de firmes</i>	Monopsone	Oligopsone	Concurrence parfaite

Comme le montre ce tableau synthétique, diverses configurations de marché avec des

¹⁶ **Heinrich Von Stackelberg** (1905-1946) est un économiste allemand dont la classification des structures possibles de marchés porte le nom. Il a contribué à la théorie des jeux et enrichi grandement l'analyse de la concurrence à travers l'approfondissement du modèle de duopole qui porte le nom de « La concurrence de Stackelberg ». Sa contribution complète et enrichit les analyses d'Antoine-Augustin Cournot (1801-1877) et de Joseph Louis François Bertrand (1822-1900) concernant l'interdépendance conjecturale. Il faut préciser à cet endroit que, si l'interdépendance conjoncturelle renvoie au fait que chaque firme se limite à constater que sa propre situation dépend de celle de l'autre, l'analyse conjecturale prévoit que, non seulement chaque firme sait que sa situation dépend de celle de l'autre, l'entreprise concurrente adopte un raisonnement et donc une stratégie semblable à celle de l'autre. Les hypothèses de ce modèle étant multiples, le duopole de Stackelberg est qualifié d'asymétrique puisqu'il repose sur l'hypothèse que les deux firmes concurrentes n'ont pas la même puissance : on parle alors de firme leader (ou firme pilote) et de firme satellite.

caractéristiques différentes peuvent exister. Globalement, on peut distinguer les marchés en situation de concurrence pure et parfaite des marchés de concurrence imparfaite.

Dans la configuration structurelle inhérente au modèle théorique de concurrence pure et parfaite, on retrouve un grand nombre d'entreprises face à un grand nombre de demandeurs. Dans ce type de configuration, aucun agent économique n'est censé avoir le pouvoir d'influencer le prix du marché qui s'impose alors à l'ensemble des agents en présence ; il est considéré comme une donnée du marché. Le marché, dans cette perspective, se charge de la fixation du prix via la confrontation de la demande et de l'offre globales à telle enseigne qu'aucune firme ne puisse appliquer un prix différent de celui du marché. Pareille situation exige implicitement que soit disponible une information parfaite aussi bien sur les prix que sur les quantités offertes sur le marché à laquelle tous les agents auraient librement accès (fonction assurée par un commissaire-priseur). Ces derniers sont censés également disposer d'une liberté totale d'entrée sur le marché sans entrave aucune.

La concurrence imparfaite, en revanche, et contrairement à la configuration de concurrence pure et parfaite, traduit l'existence de diverses configurations possibles du marché pouvant aller du monopole à la concurrence monopolistique, configurations dans lesquelles les firmes disposent d'un pouvoir relatif d'action sur le prix.

Ainsi, une firme unique en situation de *monopole*¹⁷, faisant face à une multitude d'acheteurs offre ses biens ou services sur le marché tout en bénéficiant d'une latitude plus ou moins grande d'influencer les prix. Face à l'état de la demande qui s'adresse à ses produits, elle peut choisir le prix et la quantité de produits qui correspondent au profit maximal souhaité, voire même exercer un monopole « *discriminant* » en pratiquant des prix variant selon la catégorie d'acheteurs ou selon la quantité achetée .

Lorsque de nombreux producteurs concurrents, en proposant chacun des produits **différenciés** (par leur situation géographique, leur aspect physique, leur image de marque, etc.,...) aux acheteurs, arrivent à acquérir, sur un marché, un pouvoir de monopole, la concurrence qu'ils se livrent est alors qualifiée de **monopolistique** puisqu'elle passe par la différenciation au lieu des prix. Par contre dans le cas d'un **oligopole**, le nombre de firmes est quelques fois tellement réduit que ces dernières (cas de la construction automobile par exemple) se trouvent obligées

¹⁷ Le monopole a souvent une origine légale ou historique. Dans certaines situations, le monopole semble inévitable : lorsqu'une seule firme est capable de produire un bien de façon rentable. Ainsi, certains marchés (la distribution de l'électricité par exemple ou encore le transport ferroviaire) nécessitent des investissements préalables si colossaux (construction de rails, de centrales électriques, etc.) que seule une firme est capable de produire une quantité suffisante de biens ou de services pour les rentabiliser. Les coûts fixes de production ne pourraient pas être amortis dans le cas où deux producteurs coexisteraient.

de prendre en compte les comportements des firmes concurrentes puisque, même si chacune a la possibilité d'agir sur les prix, le profit de chacune dépend de la stratégie adoptée par les concurrents. Les firmes concernées se trouvent alors devant l'alternative soit de s'entendre les unes avec les autres (cartel, entente), soit de se livrer à une concurrence acharnée¹⁸.

En résumé, le caractère peu réaliste de la concurrence pure et parfaite interdit de considérer que toutes les entreprises se trouvent dans la même situation. En effet, dans la réalité industrielle, la stratégie de l'entreprise doit tenir compte de l'état du marché sur lequel elle intervient, lequel relate une structure qui varie indubitablement en fonction du nombre d'offreurs et de demandeurs en présence.

B. L'influence de la concentration sur la restructuration des marchés :

La concentration économique¹⁹ d'un marché se manifeste généralement par un regroupement d'entreprises générant un changement durable de la structure du marché, accompagné d'une perte d'indépendance des différentes firmes regroupées et d'un renforcement du pouvoir économique de l'ensemble.

Si on peut apprécier la concentration principalement en fonction du nombre d'opérateurs présents et de leurs parts individuelles détenues sur le total du marché, elle peut toutefois être appréciée, sur le plan théorique, tant du côté de l'offre que de la demande, ce qui renvoie implicitement à l'étude de la structure du marché.

L'étude d'une telle structure, appréhendée par l'intermédiaire de la concentration économique, est censée permettre l'appréciation de la nature de la concurrence y afférente. Sur le plan statistique, la concentration est censée mesurer l'importance du poids des plus grandes entreprises dans leurs secteurs respectifs, laquelle justifie et explique le rôle et la nature de la stratégie de croissance des firmes dans l'explication de l'évolution des structures de marché.

Avant de passer en revue les divers indicateurs de mesure de la concentration, il importe d'abord de présenter les modalités juridiques de la concentration ainsi que les causes et motifs qui la justifient.

¹⁸ Le cas le plus illustratif est celui du **duopole** qui correspond à une structure de marché oligopolistique dans laquelle deux firmes offreuses font face à un très grand nombre d'acheteurs. Cette théorie a été établie par Antoine-Augustin Cournot en 1838 (*Recherche sur les principes mathématiques de la Théorie des Richesses*). Une telle situation peut donner lieu soit à une entente entre les firmes et donc à un abus de position dominante, soit à une situation de concurrence. On a pu remarquer que, dans les faits, l'existence d'un duopole permet de contrer les législations antitrust (cas de Microsoft et d'Apple présenté comme un duopole pour contrer l'accusation de monopole dirigée contre Microsoft aux Etats-Unis).

Une situation de duopole peut aussi déboucher sur un cartel, une entente tacite pour conserver ce duopole. La gestion d'un duopole est généralement autrement plus compliquée que celle d'un monopole.

¹⁹ La concentration dite industrielle renvoie, quant à elle, à l'étude de la répartition de la production au sein des sous-secteurs industriels composant le marché sous analyse.

1) Les modalités juridiques de la concentration :

C'est essentiellement à la faveur des regroupements de firmes que la concentration s'accroît au sein des marchés. Les fusions d'entreprises (fusion-acquisition), les absorptions, les apports partiels d'actifs, les prises de participations publiques, celles initiées par les banques, les fonds (fonds de placement, fonds de pension, etc.) ou les grands groupes en constituent les principales modalités à travers lesquelles les grandes firmes et généralement les groupes auxquelles elles sont adossées modifient la structure des marchés en y accentuant la concentration.

Dans la majeure partie des économies ouvertes, les firmes cotées en bourse ont l'obligation de se conformer à certaines exigences minimales en termes de transparence financière, notamment celle de déclarer les opérations financières qui conduisent à modifier leur capital social, ce qui permet de dépister statistiquement les manœuvres opérées par les firmes et les groupes pour plus de concentration économique. Le rythme selon lequel la concentration se déroule dans les divers marchés, à l'heure de la mondialisation et, son corollaire, la globalisation des marchés, a tendance à s'accroître au moment où les modalités d'échanges boursiers, que les nouvelles innovations financières permettent de développer, deviennent de plus en plus difficiles à suivre et à recenser. Il n'en demeure pas moins vrai que les deux principales catégories de modalités à travers lesquelles se déroule le processus de concentration concernent :

- **les accords de regroupement d'actifs** : ils se déroulent à travers les opérations de fusion, d'absorption et de prise de participation.

- **les accords contractuels** : accords de partenariat (impartition), ententes, cartels...

De nos jours, de véritables « firmes réseaux » se constituent grâce au recours à ces modalités qui débouchent généralement sur la formation de groupes d'entreprises disposant d'un pouvoir plus étendu sur les marchés.

2) Les causes justifiant la concentration :

Les regroupements d'entreprises peuvent être motivés par diverses logiques liées principalement à des objectifs industriels, commerciaux ou financiers comme le montre le tableau suivant :

Logique	Objectifs
Industrielle	Rationaliser la production
Commerciale	Contrôler la distribution ou l'approvisionnement, diversifier la production et réduire les risques, conquérir des parts de marché par croissance externe.
Financière	Dégager des ressources financières, profiter d'une structuration conglomérale.

Il y a lieu de préciser que quelle que soit la modalité de regroupement choisie et la logique qui la sous-tend, la concentration qui en découle produit des effets sur les systèmes productifs nationaux. En effet, les opérations de concentration génèrent un accroissement de la taille moyenne des firmes nationales, jugée nécessaire pour affronter la concurrence internationale d'autant plus que l'internationalisation de la production et de la concurrence a accru le poids des entreprises étrangères au sein des systèmes productifs nationaux.

Les secteurs faiblement concentrés comme le commerce, le transport routier ou les services informatiques sont devenus une cible privilégiée de nombreuses restructurations. Cependant, c'est dans le secteur des biens d'équipement que, sous l'effet des stratégies de recentrage des grands groupes, les restructurations sont les plus nombreuses.

Dans tous les cas de figure, et quel que soit le secteur ciblé, la première conséquence de l'accentuation des mouvements de concentration et de restructuration est sans conteste l'affaiblissement de la concurrence.

3) Les indicateurs de mesure de la concentration :

Les indicateurs pouvant être calculés à ce niveau doivent permettre de caractériser les structures de marché, en facilitant principalement la mesure du pouvoir de marché des firmes dominantes. Les indicateurs en question doivent répondre, dans cette perspective, à la double contrainte à la fois de varier en fonction de la variation du nombre de firmes (création d'entreprise ou disparition de firmes), et de varier en fonction de la taille moyenne de ces firmes (fusion, scission, innovation, etc.).

Pour les indices de concentration, un choix pertinent aussi bien des unités de référence que des critères variables indiquant la concentration doit être opéré. En général, le choix des unités se porte sur les entreprises au lieu des établissements ou des groupes du moment que *l'établissement* ou *le groupe* constituent des références caractérisées par un degré de concentration respectivement plus faible et plus fort que l'unité de référence constituée par l'entreprise, choisie pour son aptitude à relater une indication moyenne de concentration. Quant au critère dont la variation peut constituer une variable d'analyse de la concentration, il peut être constitué par le Chiffre d'Affaires (CA), l'effectif employé ou la part de marché. Le plus souvent on se réfère à la part de marché en production calculée comme suit :

$$\text{Part de marché : } S_i = P_i = \frac{Q_i}{\sum_{j=1}^n Q_j} \text{ avec } Q_i =$$

quantités produites par la firme *i*.

Il existe principalement trois indices de concentration : le taux de concentration , l'indice de Herfindahl-Hirschmann, et la courbe de Gini-Lorenz.

a) le taux de concentration :

Il renvoie au pouvoir de marché des plus grandes firmes présentes sur ce marché. On peut le mesurer par un coefficient de concentration calculé généralement selon la formule :

$$C_m = \sum_{i=1}^m S_i$$

Il indique alors la somme des parts de marché des m plus grandes entreprises du marché. Sa grande limite consiste cependant à ce qu'il reste très sensible aux différences relatives aux parts de marché détenues par ces grandes firmes comme l'indique l'exemple suivant qui relate pour deux structures différentes de marchés le même coefficient de concentration :

Coefficient	S_1	S_2	S_3	S_4
$C_4 = 80$	50	14	8	8
$C_4 = 80$	20	20	20	20

Ou encore, l'exemple suivant :

Coefficient	S_1	S_2	S_3	S_4
$C_3 = 99$ et $C_4 = 100$	33	33	33	1
$C_3 = 99$ et $C_4 = 100$	49	49	1	1

b) L'indice de Herfindahl-Hirschmann :

L'indice de Herfindahl-Hirschman (en anglais, *Herfindahl-Hirschman Index* : IHH ou HHI) est calculé en additionnant le carré des parts de marché (généralement multipliées par 100) de toutes les firmes du secteur considéré. Il permet de souligner le caractère peu ou très concentré du secteur puisque plus l'IHH est élevé, plus la production est concentrée.

Utilisé en droit de la concurrence par l'Etat, l'IHH , calculé en valeur absolue et en variation c'est-à-dire avant et après l'opération de concentration envisagée, s'avère utile pour tirer des enseignements sur l'évolution de la concentration dans le secteur concerné et, partant, sur l'état de la concurrence qui y règne. L'IHH se calcule selon la formule suivante :

$$H = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Où s_i est la part de marché de l'entreprise i et n est le nombre d'entreprises. Par conséquent, sur un marché à deux entreprises dont chacune détient 50 % des parts de marché, le IHH vaut $0,5^2 + 0,5^2 = 0,25 + 0,25 = 0,50$

Si n est le nombre d'entreprises sur le marché, selon la formule précédente, le IHH²⁰ (H) varie entre $\frac{1}{n}$ et 1. Si, par contre, dans la même formule, on remplace les pourcentages par des entiers naturels, on obtient un indice pouvant aller jusqu'à 10000 (50 à la place de 0,50 par exemple). Dans ce cas de figure, la valeur maximale de l'IHH est alors $100^2 = 10000$.

Ainsi, par référence à ce dernier mode de calcul, l'*Antitrust Division* du Département de Justice aux Etats-Unis²¹ considère que :

1. Lorsque l'IHH est inférieur à 1000 : le secteur concerné est non concentré et présente peu de risques de problèmes ;
2. Lorsque l'IHH est compris entre 1000 et 1800 : le secteur est peu concentré ;
3. Lorsque l'IHH est supérieur à 1800 : le secteur est considéré comme concentré.

Si l'indice IHH tend vers $\frac{1}{n}$, le marché sera qualifié de concurrentiel et à l'inverse si l'indice IHH tend vers 1, le marché sera qualifié de monopolistique.

c) la courbe de Gini-Lorenz :

La représentation graphique de la fonction qui, à un pourcentage déterminé x des détenteurs d'une grandeur (CA, revenu, production, effectif, etc.), associe un pourcentage y de la grandeur détenue s'appelle la courbe de Lorenz. Elle a été à l'origine développée en 1905 par l'économiste américain Max Otto Lorenz (1876-1959) en vue d'une représentation graphique des inégalités de revenu.

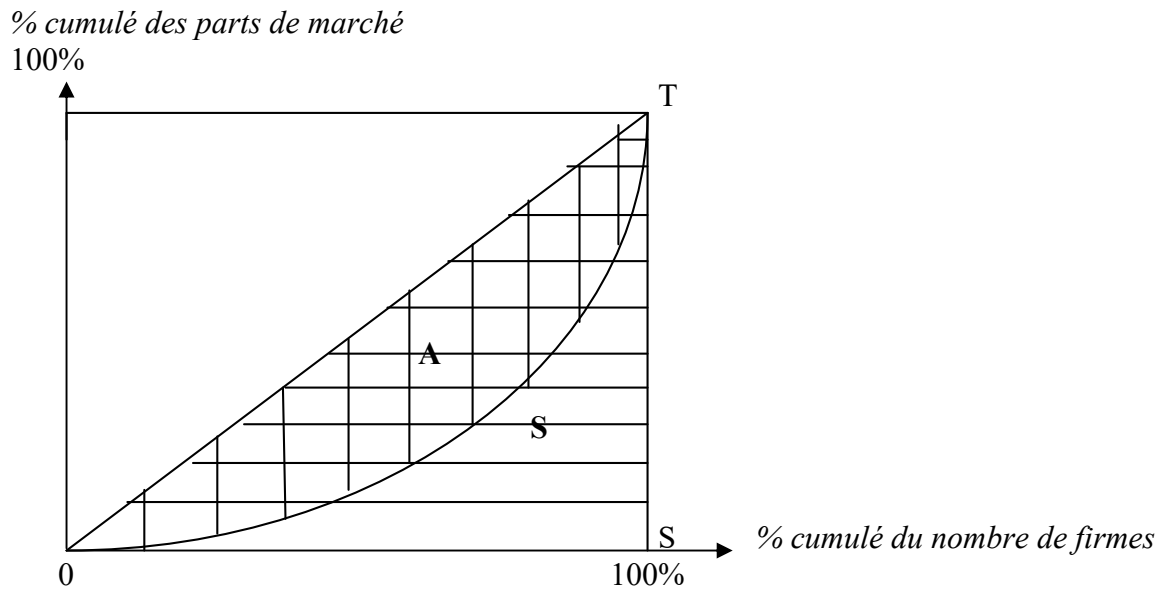
A partir de cette représentation graphique, on peut calculer le rapport G tel qu'il ressort du graphique que l'on appelle Coefficient de Gini²². La représentation graphique qui associe la courbe de Lorenz au coefficient de Gini est appelée courbe de Gini-Lorenz.

Elle peut être facilement transposée à l'état de concentration d'un marché avec la répartition des parts de marché comme l'indique ce graphique.

²⁰ Il existe également un indice IHH normalisé. Alors que l'IHH varie entre $\frac{1}{n}$ et 1, l'indice IHH normalisé varie entre 0 et 1. Il se calcule selon la formule suivante : $H_* = (H - 1/n)/(1 - 1/n)$
Où, n est le nombre d'entreprises sur le marché, et H l'indice IHH tel que défini précédemment.

²¹ Il y a lieu de rappeler qu'aux États-Unis, une transaction qui augmente de plus de 100 points l'IHH d'un secteur est automatiquement soumise aux lois anti-trust. De son côté, la Commission européenne, au sein de l'Union Européenne, ne cesse de se référer dans ses recommandations sur l'appréciation des concentrations horizontales à l'IHH.

²² Le coefficient de Gini est une mesure statistique de la dispersion d'une distribution dans une population donnée, développée par le statisticien et démographe italien Corrado Gini (1884-1965).



Une interprétation de la courbe de Lorenz peut être faite au moyen du coefficient de Gini G , égal au rapport de la surface A à la surface totale du triangle S (OST). Il s'agit d'une mesure d'inégalité de répartition.

Ainsi lorsque $G = 0$, cela signifie que la courbe de Lorenz se confond avec la droite OT, ce qui indique une répartition égalitaire absolue. Par contre lorsque $G = 1$, cela renvoie à la situation d'un monopole.
