



HAL
open science

Introduction

Jackie Krafft

► **To cite this version:**

Jackie Krafft. Introduction. Jackie Krafft. Le Processus de Concurrence, *Economica*, pp.1-12, 1999.
hal-00212290

HAL Id: hal-00212290

<https://hal.science/hal-00212290>

Submitted on 22 Jan 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

0 Introduction

Jackie Krafft

1 Le processus de concurrence : définition et enjeux scientifiques

L'objet de cet ouvrage est d'analyser la concurrence comme un processus, c'est à dire comme un phénomène intrinsèquement dynamique et complexe. Dans son acception courante, la concurrence est l'ensemble des actions qui sont engagées dans le but de faire aboutir les objectifs d'une firme au détriment des autres. Ces actions sont mises en œuvre afin de permettre la réalisation des choix de cette firme tout en restreignant le champ de manoeuvre des firmes rivales. La concurrence est donc fondamentalement perçue comme un comportement. Elle traduit le processus de rivalité et de compétition qui a lieu entre les firmes lorsqu'elles se disputent un marché existant ou potentiel, ou bien une ressource productive (humaine, physique ou financière). Ainsi, dans le monde des affaires, les firmes mettent en œuvre différentes stratégies afin de conquérir ou de conserver un avantage concurrentiel. Les revues spécialisées expliquent le succès ou les mésaventures de telle ou telle firme qui a choisi, pour arriver à cette fin, d'accroître ou de diminuer ses prix, de différencier ses produits, d'engager des dépenses de R&D ou de publicité, de développer de nouvelles activités, d'imiter les stratégies ou les produits des autres firmes, d'expérimenter de nouvelles formes d'organisation interne, d'élaborer des relations complexes avec leurs fournisseurs, leurs clients et parfois même leurs concurrents.

Peut-on rendre compte analytiquement de cette vision de la concurrence? Quelles sont les conditions nécessaires à cette prise en compte? Cet ouvrage tente de fournir des éléments de réponse à ces questions, à partir d'un double point de vue.

D'une part, il présente et discute les développements les plus récents sur la concurrence, proposés par l'économie, le droit et la gestion. Ces trois disciplines sont concernées tant par les évolutions de la conception que par la réalité de la concurrence et peuvent, de par leurs spécificités, contribuer de manière complémentaire à dégager les conditions de la définition d'une concurrence à la fois dynamique et concrète. D'autre part, des auteurs qui ont participé au développement de la littérature économique sur le thème du processus de concurrence donnent ici leur point de vue sur les orientations qui sont prises actuellement dans l'analyse de la concurrence.

Il importe de préciser que le développement d'une conception de la concurrence comme un processus n'a pas pour objectif de complexifier à dessein les cadres d'analyses existants de concurrence statique en y incorporant un certain nombre de caractéristiques du fonctionnement de la concurrence dans le monde réel. De même, il convient de souligner que la distinction 'concurrence état des affaires' / 'processus de concurrence' n'est pas purement sémantique : elle est porteuse de conceptions analytiques alternatives qui traitent de questions disjointes, parfois complémentaires. La concurrence statique est intrinsèquement fondée sur une analyse de l'équilibre, dans laquelle les marchés sont nécessairement soldés puisque les agents ont accès aux informations nécessaires pour réviser rationnellement leurs choix au cours du temps. Le processus de concurrence repose en revanche sur une étude des situations de déséquilibres de marché, engendrés par la découverte permanente de nouvelles opportunités productives et de marché ainsi que par l'occurrence de changements profonds, souvent irréversibles, au niveau du tissu industriel. L'objet des raisonnements sur le processus de concurrence reste fondamentalement de construire une analyse opérationnelle en tentant d'éclairer la réflexion théorique par une prise en compte plus explicite de la temporalité des phénomènes qui, dans la pratique, engendre de l'incertitude et conditionne le comportement des firmes.

La concurrence en économie

Il faut bien reconnaître que la littérature économique, à l'origine, ne s'est pas développée sur la base d'une conception dynamique et concrète de la concurrence. Bien que dès la fin des années 30, Hayek (1937,1946) et Schumpeter (1942) aient souligné l'importance de concevoir la concurrence comme un processus, l'approche dominante s'est essentiellement focalisée sur les effets (néfastes) de ce processus: à l'issue de la compétition, un nombre nécessairement limité de firmes demeurent sur le marché et, de fait, la poursuite des stratégies concurrentielles conduit nécessairement les firmes à obtenir ou à conserver une position dominante. Le principe de concurrence parfaite - dans laquelle les firmes sont supposées entrer librement sur les marchés, ne pas influencer la formation des prix et rester indépendantes dans leur prise de décision - a dominé l'analyse économique et conditionné les politiques concurrentielles. Ainsi, l'approche structuraliste, ou paradigme Structure-Comportement-Performance (SCP) mené par Bain (1956,1959) et Mason (1957), a conduit à assimiler de manière stricte la concurrence à une structure de marché, et incité les autorités concurrentielles à dénoncer de manière systématique la menace que font peser les marchés de petit nombre sur la concurrence. Cette vision connût toutefois un certain infléchissement à partir des années 1970 (Demsetz, 1973) avec le développement des thèses de l'école de Chicago, et fût à nouveau débattue dans les années 1980 avec l'apparition de l'analyse des "marchés contestables" (Baumol, Panzar et Willig, 1982). Les critiques de l'école de Chicago ont porté sur l'inadéquation des méthodes essentiellement statiques utilisées par l'approche structuraliste pour appréhender des phénomènes concurrentiels intrinsèquement dynamiques. Pour les tenants de cette école, les forces du marché empêchent à terme l'existence de firmes dominantes ou de monopoles: il n'y a pas de

relation évidente entre le petit nombre et l'absence de concurrence, de même qu'il n'y a pas de tendance observable de concentration dans le long terme. L'analyse de la contestabilité des marchés a, pour sa part, affiné la notion de "concurrence potentielle" qui est désormais utilisée et qui se différencie de la concurrence parfaite. Dès lors qu'une firme peut entrer sur un marché et en sortir sans coût (hypothèse de "hit and run"), le marché est considéré comme concurrentiel, même s'il est composé d'une seule firme. Dans ce cas, la structure de marché est naturellement formée d'une firme unique: on parle de "monopole naturel". La conception de la concurrence a donc évolué en économie: d'abord envisagée à travers la comparaison de structures de marché différentes, la concurrence devient liée à différentes potentialités d'entrée sur le marché, et de sortie de ce marché.

La concurrence en gestion

Cette évolution est également observable dans le domaine de la gestion. Les approches marketing des années 1960, popularisées par les schémas de la Harvard Business School et de I. Ansoff, se sont focalisées sur l'étude de la perception des produits d'une entreprise par différents segments de clientèle. Le rôle de la concurrence, toutefois, restait secondaire dans ces analyses. En effet, la logique de ces approches était de considérer que, dès lors que les besoins de la clientèle sont connus de manière suffisamment fine, il n'est pas nécessaire de connaître les points forts des concurrents. Cette démarche se heurtait à l'évidence à une limite: l'adéquation entre les compétences d'une firme et sa capacité à satisfaire les besoins de la clientèle est nécessairement relative aux compétences et capacités des concurrents. En d'autres termes, être performant ne signifie pas forcément être meilleur. C'est l'étude de cette question qui a été privilégiée à partir des années 1970. L'enjeu était alors, d'une part, d'évaluer la position concurrentielle de l'entreprise en recensant ses facteurs clé de succès et ses compétences distinctives et, d'autre part, de mesurer l'intérêt du secteur sur lequel cette firme intervient ou compte intervenir et les efforts à réaliser par l'entreprise pour pénétrer ce secteur ou s'y maintenir. Plusieurs grilles d'analyses ont été développées par les différents cabinets de conseil en entreprise (Boston Consulting Group, ADL et Mac Kinsey). Dans les années 1980, la dimension temporelle de la concurrence devient un élément central. Ainsi, les travaux de Porter (1980,1985) tentent de mieux cerner le rôle des aspects sectoriels dans le processus concurrentiel: à travers les notions de groupe stratégique et de barrière à la mobilité, une cohérence est désormais recherchée entre les différents types de stratégies, l'environnement sectoriel et le système concurrentiel. D'autres travaux soulignent l'importance de la dimension technologique dans la mise en œuvre de stratégies concurrentielles. Enfin, le problème n'est plus seulement de satisfaire des demandes de marché à travers la bonne gestion d'un portefeuille de produits, il est également nécessaire de gérer un portefeuille de ressources et surtout de maîtriser les conditions de disponibilité et d'utilisation de ces ressources. Ces développements montrent une progression des analyses de gestion dans la prise en compte de la concurrence: la compréhension des mécanismes stratégiques, et en particulier la manière dont les firmes vont devoir gérer et créer les conditions techniques, sectorielles ou organisationnelles qui favorisent ou freinent au

cours du temps le développement de leurs stratégies, permet de donner un contenu à la notion de compétition entre firmes.

La concurrence en droit

Le droit de la concurrence et la jurisprudence qui lui est associée ont aussi connu un certain nombre d'aménagements. Aux Etats-Unis, la législation antitrust a été fortement imprégnée dans un premier temps des développements économiques de type SCP. Dans la pratique, toute action menée par des entreprises de grande taille ne pouvait déboucher que sur un renforcement de la position de marché de ces firmes et devait par conséquent être interdite. C'est selon cette ligne directrice que les autorités concurrentielles américaines se sont dotées d'un certain nombre de textes fondateurs: le Sherman Act (1890), le Robinson-Patman Act (1936), le Clayton Act (1914), le Celler-Kefauver Act (1950) et le Hart-Scott-Rodino Act (1978). Ces différents textes ont été appliqués avec une plus ou moins grande sévérité (Fox et Sullivan, 1990 ; Elzinga, 1969 ; Letwin, 1965). A partir des années 1980, on note dans la pratique une position plus modérée des politiques concurrentielles vis-à-vis des opérations de rapprochements interfirmes. Ces changements sont souvent présentés comme étant liés à l'évolution de l'analyse économique et, en particulier, à l'émergence des courants de Chicago et de l'analyse des marchés contestables. Les autorités concurrentielles vont alors chercher à mettre en évidence les conditions d'une concurrence "praticable". Les décisions ne se fondent plus uniquement sur la structure du marché, mais aussi sur la capacité d'entrée-sortie des firmes sur le marché et sur l'efficacité économique de certains rapprochements entre les firmes. Cette démarche est également utilisée dans la jurisprudence européenne, mais aussi française (Glais, 1992 ; Cohen-Tanugi et al., 1995).

Le renouveau du processus de concurrence dans les développements récents

La nécessité de mieux comprendre les phénomènes concurrentiels est donc un enjeu commun à l'économie, à la gestion et au droit. Les avancées dans l'analyse de la concurrence que l'on a pu observer dans ces trois disciplines sont importantes, mais elles ne semblent pas encore suffisantes au vu des développements les plus récents. Les années 1990 sont en effet l'occasion de revenir une nouvelle fois sur la notion de processus de concurrence, ceci afin de la concevoir véritablement comme un comportement, comme une compétition.

En économie, les derniers développements renouvellent significativement les débats (Jorde et Teece, 1990 ; Baumol, 1992; Geroski, 1992; Jacquemin, 1994; Vickers, 1995; Machovec, 1995; Langlois et Robertson, 1995). D'une part, on assiste à une volonté affirmée de faire progresser la théorie économique en réexaminant et éventuellement en contestant les acquis, pourtant non négligeables, de l'analyse dans ce domaine et de ses implications concrètes en matière de politique de la concurrence. D'autre part, ce sont des auteurs issus de courants très différents qui traitent du "processus de concurrence" et proposent, parfois conjointement, des pistes pour appréhender cette notion. Ainsi, longtemps exploité exclusivement par des auteurs dits

"hétérodoxes" (autrichiens, évolutionnistes), c'est maintenant un terme qui pénètre également les courants plus traditionnels. La concurrence en tant que processus intéresse donc un grand nombre d'auteurs et remet en cause les clivages d'école au profit de la recherche d'une meilleure compréhension du phénomène. L'idée de base de cette littérature récente est que l'on ne peut plus se contenter d'une distinction de principe entre concurrence statique et concurrence dynamique. Même chez les pères fondateurs de l'analyse de la concurrence, tels que Smith, Cournot et Edgeworth, on s'aperçoit qu'il n'y a pas de divorce clairement défini entre les deux notions et que, notamment, la concurrence parfaite plonge ses racines dans une conception plus large de la concurrence comme une rivalité. La concurrence statique a été privilégiée parce qu'elle fournit des critères simples d'évaluation du degré de concurrence à un moment donné même si, bien évidemment, les phénomènes concurrentiels ne peuvent se réduire à ces mesures. Afin de rendre les débats actuels plus fertiles, il semble préférable de chercher à préciser dans quel domaine chacune des conceptions s'applique au mieux. Ainsi, la concurrence statique offre un cadre d'analyse adapté aux problèmes d'allocation et de tarification; en revanche pour les questions concernant les processus concurrentiels et leurs interactions avec les phénomènes productifs ou d'innovation, d'autres approches sont nécessaires.

En gestion, l'un des problèmes importants est d'élaborer des grilles de décision afin de mieux gouverner face à la complexité. L'enjeu est en effet de représenter, de visualiser et de décrire une situation dans laquelle plusieurs intervenants peuvent jouer simultanément sur plusieurs variables, ceci afin de prévoir le comportement le mieux adapté à cette complexité. De fait, la difficulté majeure est de ne prendre en compte que les variables et les intervenants principaux pour être en mesure de construire un modèle utilisable. L'implication importante est qu'il n'existe pas un schéma unique d'action : plusieurs possibilités de comportements coexistent et peuvent être réalisables dans une situation de changement. Dans ce contexte, l'élaboration de mesures dynamiques de la concurrence permet de saisir un certain nombre de caractéristiques fondamentales à la prise de décision. En amont de ces préoccupations, deux cadres d'analyse s'opposent pour comprendre l'évolution des firmes et des industries: celui du déterminisme environnemental, qui suppose une certaine passivité des firmes dans les processus concurrentiels; et celui de l'intentionnalité stratégique, qui au contraire décrit les firmes comme disposant d'une marge d'action sur leur évolution (Anastassopoulos, Blanc et Ramanantsoa, 1985 ; Léger, 1995 ; Koenig, 1996). Le rôle des organisations est différent dans l'un et l'autre cas. Il s'agira soit d'étudier l'organisation interne des firmes par rapport à une structure concurrentielle donnée, soit de comprendre comment les firmes construisent et modifient leur organisation interne afin d'agir sur un environnement concurrentiel en mutation. L'affrontement, la coexistence ou la convergence de ces deux courants laissent entrevoir des développements nouveaux et enrichis pour l'analyse de la concurrence.

En droit, la notion de concurrence praticable et l'analyse de la contestabilité des marchés semblent déboucher sur des règles de droit parfois difficilement utilisables

concrètement. La nécessité de règles de droit nouvelles et adaptables se fait particulièrement ressentir dans les industries où innovations technologiques et organisationnelles sont fréquentes (Buygues, Sapir et Jacquemin, 1995 ; Danet, 1998). Dans les cas les plus critiques, l'analyse s'oriente vers une étude au cas par cas, dans laquelle la structure de marché et la liberté d'entrée ne constituent plus des critères uniques. Cette étude au cas par cas implique des disparités entre les différentes jurisprudences: ainsi, certaines pratiques restent mieux tolérées dans certains pays que dans d'autres (parmi les relations verticales, par exemple, l'attribution de territoires exclusifs est mieux tolérée aux Etats-Unis que dans l'Union européenne, les accords de franchises n'ont été admis que récemment dans l'Union européenne) et certaines spécificités demeurent (la législation européenne, par exemple, distingue les opérations de concentration des accords de coopération, ce qui n'est pas le cas aux Etats-Unis). Les autorités concurrentielles ont tendance à considérer qu'un comportement n'est pas fautif en soi, et qu'il faut le juger selon le contexte, c'est à dire selon les firmes en cause, leurs comportements passés, la nature de leurs activités, mais aussi selon l'anticipation du futur jeu de marché. Le jugement doit s'effectuer à un moment donné du temps, mais la situation peut évoluer d'une manière différente de ce qui était attendu. Dans cette perspective, les autorités concurrentielles sont de plus en plus contraintes de suivre les dossiers, de les réévaluer au cours du temps et, éventuellement, de réviser leurs décisions. Ainsi, il semble que ce que les autorités concurrentielles recherchent ce n'est plus la définition d'indicateurs ponctuels mais plutôt la mise au point d'une méthode opérationnelle et fiable, c'est à dire susceptible de mieux prendre en compte le maximum de faits objectifs utilisables concernant les processus concurrentiels.

2 Structure de l'ouvrage et présentation des contributions

Au delà des différences de démarches qui sont propres à chaque discipline, il est possible de dégager une certaine convergence dans le mode d'appréhension du processus de concurrence. Cette convergence peut se structurer autour de trois thèmes clefs: la distinction entre l'analyse du processus de concurrence et les conceptions plus traditionnelles de la concurrence, la nécessité d'organiser les processus concurrentiels, l'évolution des formes d'organisation et le rôle de la politique de la concurrence. Ces éléments permettent un découpage de l'ouvrage en trois parties.

Processus de concurrence et état concurrentiel

Le processus de concurrence fait l'objet d'une littérature économique non homogène qui met en avant les différents aspects temporels de la concurrence: les processus de découverte, les processus de sélection, les processus d'apprentissage et de coordination, etc. L'objet de cette partie est de déterminer les connexions possibles (ou les incompatibilités) qui peuvent exister entre ces différentes notions. *Israël Kirzner*, qui a directement contribué au développement de l'analyse de la concurrence en termes de processus, propose dans cet ouvrage d'éclairer ces connections à travers une étude de l'évolution de ce concept au cours du 20^{ième} siècle. Pour cet auteur, il faut bien comprendre que l'opposition entre concurrence statique et processus de concurrence ne se résume pas à une simple différence de sens. Cette opposition est plus fondamentalement à l'origine de représentations analytiques radicalement différentes. Les modèles de concurrence statique se sont imposés à l'analyse économique parce que cette distinction, pourtant clairement exposée chez Hayek, a été négligée et ses implications en termes de choix analytiques mal évaluées. Le regain d'intérêt pour les approches de la concurrence comme un phénomène dynamique dans la littérature récente peut s'expliquer par une meilleure compréhension de la portée de la distinction. *Kirsten Foss et Nicolai Foss* se focalisent quant à eux sur les fondements en matière de processus de marché des théories modernes de la firme. Les nouveaux développements dans le domaine de l'économie industrielle ont en effet porté de manière privilégiée sur la nature de la firme et, en particulier, sur ce qui la distingue du marché. Ces analyses ont incontestablement fait progresser la compréhension des phénomènes industriels, mais il est nécessaire désormais de s'intéresser à la vision du marché qui est véhiculée par ces développements. En d'autres termes, il semble utile d'opérer un retour analytique sur les notions de marché et de concurrence. De même, une réflexion s'impose sur la représentation de la stratégie dans les développements les plus récents d'économie industrielle et de gestion. *Nicolai Foss et Volter Mahnke* montrent que la stratégie, qui mène les firmes à dégager un avantage concurrentiel, est essentiellement un phénomène de déséquilibre, lié à la découverte, à l'innovation et à la combinaison de ressources. Ils concluent que la stratégie n'est pas correctement prise en compte dans les analyses dominantes d'économie et de gestion, puisque celles-ci raisonnent en termes d'équilibre. Ils proposent alors des pistes pour corriger cette tendance.

L'argument qui se dégage de ces premières contributions est qu'il est nécessaire de raisonner dans le cadre d'une perspective temporelle, qui intègre les phénomènes de déséquilibre et de découverte, pour véritablement traiter du processus de concurrence. Les approches autrichiennes ont réalisé un travail de fond sur les processus de marché et constituent une base de travail utilisable pour nourrir cette perspective. Toutefois, la compréhension des déterminants de la temporalité a fait l'objet d'autres travaux qu'il faut également considérer. Ainsi, Marshall et les post-marshalliens de manière générale (Penrose, Richardson, Loasby), insistent sur l'articulation des processus de production avec les processus de marché. Les choix des firmes, notamment les choix productifs qui nécessitent pour leur engagement le respect de complémentarités technologiques et temporelles, ont des effets durables au sens où ils vont conditionner et parfois

contraindre les actions futures. Le jeu concurrentiel est alors à appréhender dans ce contexte. *Michel Quéré* analyse, dans cette perspective, l'importance de la distinction que fait Marshall entre concurrence parfaite et libre concurrence, et souligne l'intérêt de la notion marshallienne de marché pour l'analyse du processus de concurrence. *Mario Amendola, Jean-Luc Gaffard et Patrick Musso* mettent en avant la contribution de Richardson à l'analyse des processus concurrentiels. Ils proposent une structure formelle pour traduire une conjecture importante de cet auteur selon laquelle la concurrence est compatible avec la présence de rendements croissants. Cette conjecture ne peut en fait être validée que si les phénomènes productifs sont introduits dans l'analyse, ce qui n'est pas le cas dans les analyses traditionnelles de la concurrence.

Comportements des firmes et organisation de la concurrence

Dès lors que l'on admet la temporalité des phénomènes concurrentiels, comment caractériser les comportements des firmes? Cette seconde partie se propose d'étudier cette question. Compte tenu des difficultés de compatibilité entre le processus de concurrence et les analyses traditionnelles en termes d'équilibre, il devient logiquement difficile de décrire ces comportements dans le cadre de programmes de maximisation. D'autres lois de comportement sont alors à envisager: l'adaptation, l'imitation, la routine, mais aussi la rupture avec les schémas en place et les mesures de pro-action. Pendant longtemps, ce domaine d'investigation n'a suscité qu'un intérêt limité: l'argument invoqué consistait à privilégier la compréhension de comportements parfaitement rationnels. On note actuellement un infléchissement de cette position, tant en économie qu'en gestion: le problème est de mieux déterminer dans quel contexte les différentes règles de comportement s'appliquent. *Sophie Mignon* s'intéresse tout particulièrement au rôle de l'inertie dans les analyses récentes de gestion. Cette notion est un lien entre les mécanismes de sélection et d'adaptation, qui sont en général considérés comme antinomiques. Elle montre que l'inertie apparaît comme un élément nécessaire au changement, mais aussi comme une garantie de la pérennité des firmes. Dans une perspective similaire, mettant en avant les apports des analyses schumpeteriennes, *Jean-Marc Pointet* décrit la combinaison des stratégies d'innovation (différenciation) et des stratégies d'adaptation (mimétisme) comme une donnée forte de la concurrence concrète entre firmes. Sur la base d'une étude de l'industrie automobile européenne, il montre que les activités organisationnelles des firmes sont une composante fondamentale de leur logique concurrentielle, en particulier dans leur capacité à articuler les comportements de différenciation et de mimétisme. L'examen des approches économiques récentes sur la dynamique industrielle permet de donner une vision complémentaire des comportements des firmes dans le jeu concurrentiel. Ainsi, *Olivier Reymondon* présente la manière dont les modèles évolutionnistes de dynamique industrielle, traitant de la co-évolution des mutations industrielles et technologiques, intègrent la représentation des comportements adaptatifs dans un contexte de concurrence-sélection. *Guéliffo Hountondji* analyse la vision de la concurrence proposée par les modèles de démographie des firmes, dans un contexte d'économie ouverte. Ces modèles ont pour

caractéristique de traiter des créations-disparitions de firmes, contrairement aux modèles traditionnels d'entrée-sortie fondés sur une vision structuraliste de la concurrence.

Nouvelles formes de compétition et politique de la concurrence

Dans cette dernière partie, nous verrons que les comportements des firmes dans le monde réel vont souvent jusqu'à l'établissement de relations organisationnelles complexes (alliances, fusions, coopérations, etc.). Une analyse rigoureuse du rôle des organisations dans le processus concurrentiel implique aussi de s'interroger sur les limites de ce rôle et, de manière générale, sur les pratiques utilisées concrètement par les firmes pour organiser leur concurrence. En d'autres termes, quels sont les critères d'évaluation de la concurrence que l'on peut dériver des analyses en termes de processus? Ces critères peuvent-ils être opérationnels, c'est à dire utilisables par les autorités concurrentielles? *François Fulconis* analyse les structures en réseau et explique que même si celles-ci ont été étudiées, tant en théorie qu'en pratique, essentiellement comme des formes d'organisation, il est aussi nécessaire de les concevoir comme des nouvelles formes de concurrence. Pour *Laurence Saglietto*, la joint-venture est un exemple type d'une situation dans laquelle les entreprises peuvent coopérer pour certaines activités tout en se livrant à une concurrence acharnée pour d'autres activités. *Jackie Krafft et Marie-Antoinette Maupertuis* montrent que les consortia de R&D, qui sont des formes de recherche coopérative favorisées par les politiques industrielles et concurrentielles, peuvent parfois dégénérer en comportements collusifs.

Ces contributions mettent en évidence l'originalité de l'analyse de la concurrence comme un processus. Celle-ci porte sur le fait de ne pas refuser systématiquement la compatibilité entre certaines pratiques de firmes, qui peuvent être jugées a priori restrictives de concurrence, et le fonctionnement normal d'un marché concurrentiel. Cela n'empêche pas cependant que des critères soient nécessaires pour déterminer à partir de quel moment une pratique devient restrictive de concurrence. Ce problème est traité dans cet ouvrage à travers deux domaines d'investigation particuliers: les relations verticales (fournisseur-client) et les marchés publics. *Ingeborg Krimmer* retrace, du point de vue du droit français et européen, l'évolution des politiques concurrentielles vis-à-vis des phénomènes de distribution intégrée. *Michel Glais* étudie plus particulièrement les dernières dispositions en matière de relations fournisseurs-distributeurs qui ont été définies par les autorités concurrentielles françaises. Sur la base d'une étude empirique, il dégage les éléments d'analyse économique qui permettraient à ceux qui sont en charge de la politique concurrentielle de mieux apprécier la 'puissance d'achat' des grands distributeurs. Sur le thème des marchés publics, *David Huron* montre que les autorités concurrentielles françaises ont accompagné les mouvements de concurrence et de coopération dans le secteur des services aux collectivités locales, en particulier par des textes législatifs fondés sur la notion de processus de concurrentiel. Il décrit également la manière dont cet accompagnement a influencé le comportement des groupes français leaders dans ce domaine. Enfin, *Patrice Reis* décrit alors les procédures que les autorités

concurrentielles ont dû mettre en place afin de lutter contre les pratiques d'entente tacite dans le domaine des marchés publics de travaux.

Les contributions de cet ouvrage s'inscrivent dans une volonté d'améliorer notre compréhension du processus concurrentiel, notamment en organisant la réflexion sur ce thème. Cet effort semble d'autant plus utile que l'on entame en économie, en gestion et en droit, un véritable travail d'analyse sur la définition, le contenu et les implications du processus de concurrence. Je remercie tous les auteurs, et plus particulièrement Israël Kirzner et Nicolai Foss, pour avoir rendu ce projet possible et pour l'intérêt et l'enthousiasme dont ils ont fait preuve dès l'origine.

Bibliographie

- Anastassopoulos, J.P., Blanc, G., et Ramanantsoa, B., 1985, *Pour une nouvelle politique d'entreprise*, Paris, PUF.
- Bain, J., 1956, *Barriers to New Competition*, Cambridge, Mass.: Harvard University press.
- Bain, J., 1959, *Industrial Organization*, New York, Wiley.
- Baumol, W., 1992, "Horizontal Collusion and Innovation", Policy Forum "Regulation of Cartels, Dominant Firms and Mergers", *Economic journal*, 102(410).
- Baumol, W., Panzar, J., and Willig, R., 1982, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, : Harcourt Brace Jovanovich.
- Buygues, P., Sapir, A. et Jacquemin, A., 1995, *European Policies on Competition, Trade and Industry : Conflicts and Complementarities*, Edward Elgar, Aldershot.
- Cohen-Tanugi, L., Encaoua, D., Winckler, A., Siragusa, M., et Brunet, F., 1995, *La pratique communautaire du contrôle des concentrations : analyse juridique, économique et comparative Europe, Etats-Unis et Japon*, De Boeck Université.
- Danet, D., 1998, *Valeurs incorporelles et compétition économique*, De Boeck Université.
- Demsetz, H. 1973, "Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy", *Journal of Law and Economics*.
- Elzinga, K., 1969, « The antimerger law : pyrrhic victories ? », *Journal of Law and Economics*, 12.
- Fox, E., and Sullivan, L., 1990, « The good and bad trust dichotomy : a short history of a legal idea », *Antitrust Bulletin*, printemps.
- Geroski, P., 1992, "Vertical Relations between Firms and Industrial Policy", Policy Forum "Regulation of Cartels, Dominant Firms and Mergers", *Economic journal*, 102(410).
- Glais, M., 1992, *Economie industrielle : les stratégies concurrentielles des firmes*, Litec Economie.
- Hayek, F.A., 1937, "The Use of Knowledge in Society", *American Economic review*, 35, p. 519-530, repris dans *Individualism and Economic Order*, 1948, Chicago, University of Chicago Press.
- Hayek, F.A., 1946, "The Meaning of Competition", Stafford Little Lecture, Princeton University, May, repris dans *Individualism and Economic Order*, 1948, Chicago, University of Chicago Press.
- Jacquemin, A., 1994, "Capitalisme, Compétition et Coopération", *Revue d'Economie Politique*, 4, Juillet-Août.
- Jorde, T., and Teece, D., 1990, "Innovation and Cooperation: Innovation for Competition and Antitrust", Symposium "Collaboration, Innovation and Antitrust", *Journal of Economic Perspectives*, 4(3).
- Koenig, G., 1996, *Management stratégique : paradoxes, interactions et apprentissages*, Nathan.
- Langlois, R., and Robertson, P., 1995, *Firms, Markets and Economic Change*, Routledge, London and New York.

Le processus de concurrence

- Léger, C., 1995, « Un partenariat entre grandes entreprises et PME : expérience ou stratégie », *Economie et Sociétés*, Série Sciences de Gestion, 5(21).
- Letwin, W., 1965, *Law and Economic Policy in America*.
- Machovec, F., 1995, *Perfect Competition and the Transformation of Economics*, London and New York, Routledge.
- Mason, E., 1957, *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Cambridge, Mass.: Harvard University press.
- Porter, M., 1980, *Competitive Strategy Techniques for Analysing Industries and Competitors*, New York, Free Press.
- Porter, M., 1985, *Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, Free Press.
- Schumpeter, J.A., 1942, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper.
- Vickers, J., 1995, "Concepts of Competition", *Oxford economic papers*, 47(1).