

# AMURE



CENTRE DE DROIT ET D'ECONOMIE DE LA MER

## LES PUBLICATIONS AMURE



### SÉRIE RAPPORT

N° R-31-2013

«Apports et limites de l'économie industrielle  
à l'analyse des performances d'une filière  
halieutique»

Bas A.\*, Frésard M.\*, Guyader O.\*\*,  
Lesur-Irichabeau G.\*\*, Fournier N.\*, Le Gallic B.\*

\* Université de Brest, UMR\_M101 AMURE

\*\* IFREMER, Département RBE, Unité d'Economie Maritime, UMR\_M101 AMURE

R  
A  
P  
P  
O  
R  
T

Ifremer



[www.umr-amure.fr](http://www.umr-amure.fr)

ISSN 1951-6428  
Publications électroniques Amure  
Série Rapport  
[www.umr-amure.fr](http://www.umr-amure.fr)



✓ Le document doit être cité comme suit :

Bas A., Frésard M., Guyader O., Lesur-Irichabeau G., Fournier N., Le Gallic B. (2013) [en ligne]  
« *Apports et limites de l'économie industrielle à l'analyse des performances d'une filière halieutique* »,  
*Projet ANR-COMANCHE ANR-2010-STRA-010*, Publications électroniques Amure, Série Rapports R-31-2013, 47p.  
Disponible : [http://www.umr-amure.fr/electro\\_rap\\_amure/R\\_31\\_2013.pdf](http://www.umr-amure.fr/electro_rap_amure/R_31_2013.pdf) (Consulté le jj.mm.aaaa\*)

\*Indiquez la date à laquelle vous avez consulté le document en ligne

---

# *Apports et limites de l'économie industrielle à l'analyse des performances d'une filière halieutique*

---

Adeline BAS  
Marjolaine FRESARD  
Olivier GUYADER  
Gabrielle LESUR-IRICHABEAU  
Nicolas FOURNIER  
Bertrand LE GALLIC

Mars 2013



## Les auteurs

---

Adeline BAS, doctorante en Economie de l'Environnement, UMR M101 Amure (Université de Bretagne Occidentale), CEFE UMR CNRS 5175 (Université de Montpellier III), EDF Energies Nouvelles France. [adeline.bas@gmail.com](mailto:adeline.bas@gmail.com)

Marjolaine FRESARD, Maître de Conférences en Sciences Economiques (Université de Bretagne Occidentale, IUT de Quimper), UMR M101 Amure (Université de Bretagne Occidentale). [marjolaine.fresard@univ-brest.fr](mailto:marjolaine.fresard@univ-brest.fr)

Olivier GUYADER, Chercheur en Economie, IFREMER, Département RBE, Unité d'Economie Maritime, UMR M101 Amure (Université de Bretagne Occidentale). [olivier.guyader@ifremer.fr](mailto:olivier.guyader@ifremer.fr)

Gabrielle LESUR-IRICHABEAU, post-doctorante en Economie, IFREMER, Département RBE, Unité d'Economie Maritime, UMR M101 Amure (Université de Bretagne Occidentale), GREThA UMR CNRS 5113 (Université Montesquieu Bordeaux IV). [Gabrielle.Lesur.Irichabeau@ifremer.fr](mailto:Gabrielle.Lesur.Irichabeau@ifremer.fr)

Nicolas FOURNIER, Ingénieur chargé d'étude en Economie, UMR M101 Amure (Université de Bretagne Occidentale). [fourniernicolas77@gmail.com](mailto:fourniernicolas77@gmail.com)

Bertrand LE GALLIC, Maître de Conférences en Sciences Economiques (Université de Bretagne Occidentale), UMR M101 Amure (Université de Bretagne Occidentale). [bertrand.legallic@univ-brest.fr](mailto:bertrand.legallic@univ-brest.fr)

## Remerciements

---

Nos remerciements vont à Rémi MONGRUEL, Sophie GIRARD, Sophie LEONARDI et Haja RAZAFIMANDIMBY pour leur aide précieuse dans la recherche bibliographique, ainsi que pour leurs remarques.



*Ce travail a été réalisé dans le cadre du projet COMANCHE financé par l'Agence Nationale de la Recherche, programme Ecosystème, Territoires, Ressources Vivantes et Agricultures.*

*Projet ANR-COMANCHE ANR-2010-STRA-010*

# Sommaire

---

<b><u>APPORTS ET LIMITES DE L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE À L'ANALYSE DES PERFORMANCES D'UNE FILIÈRE HALIEUTIQUE.....</u></b>	<b><u>1</u></b>
<b><u>LES AUTEURS .....</u></b>	<b><u>2</u></b>
<b><u>REMERCIEMENTS.....</u></b>	<b><u>2</u></b>
<b><u>SOMMAIRE .....</u></b>	<b><u>3</u></b>
<b><u>LISTE DES ACRONYMES .....</u></b>	<b><u>5</u></b>
<b><u>INTRODUCTION.....</u></b>	<b><u>6</u></b>
<b><u>PARTIE 1 – PARADIGME STRUCTURE – COMPORTEMENT – PERFORMANCE (SCP) ET THÉORIE MICROÉCONOMIQUE .....</u></b>	<b><u>7</u></b>
<b><u>1. MODÈLE DE BASE .....</u></b>	<b><u>7</u></b>
1.1. HISTORIQUE DU PARADIGME SCP .....	7
1.2. SCHÉMA DE BASE.....	10
1.3. LIMITES DU PARADIGME SCP .....	10
<b><u>2. PROLONGEMENTS DU PARADIGME SCP.....</u></b>	<b><u>11</u></b>
2.1. LA NOUVELLE ÉCONOMIE INDUSTRIELLE .....	11
2.2. THÉORIE DES JEUX ET CONCURRENCE IMPARFAITE .....	11
2.3. THÉORIE DES MARCHÉS CONTESTABLES.....	12
2.4. THÉORIE DES COÛTS DE TRANSACTION, THÉORIE DU CYCLE DE VIE ET INTÉGRATION.....	12
2.5. APPORTS DE LA THÉORIE ÉVOLUTIONNISTE À L'ÉTUDE DES COMPOSANTES DE SCP .....	14
<b><u>3. ANALYSE DE LA PERFORMANCE D'UN MARCHÉ SELON LES PRINCIPES DU PARADIGME SCP .....</u></b>	<b><u>15</u></b>
3.1. INDICATEURS TRADITIONNELS DE PERFORMANCE .....	16
3.2. INDICATEURS TRADITIONNELS DE STRUCTURES DE MARCHÉ.....	18
3.3. RÉSULTATS DES ÉTUDES EMPIRIQUES SUR LE LIEN ENTRE CONCENTRATION ET PERFORMANCE .....	21
3.4. NOUVEAUX INDICATEURS DE PERFORMANCE : ESTIMATION DU POUVOIR DE MARCHÉ À PARTIR DES OUTILS DE LA THÉORIE MICROÉCONOMIQUE.....	21
<b><u>PARTIE 2 – VALUE CHAIN ANALYSIS .....</u></b>	<b><u>24</u></b>
<b><u>1. DÉFINITION.....</u></b>	<b><u>24</u></b>

<b><u>2. APPORTS DE M. E. PORTER (1985) ET DE G. GEREFFI (1999) À LA VALUE CHAIN ANALYSIS.....</u></b>	<b><u>24</u></b>
2.1. PORTER (1985).....	24
2.2. GEREFFI (1999) ET LE CONCEPT DE GLOBAL COMMODITY CHAIN.....	27
<b><u>PARTIE 3 – APPROCHE FILIÈRE .....</u></b>	<b><u>29</u></b>
<b><u>1. ORIGINE .....</u></b>	<b><u>29</u></b>
<b><u>2. ELÉMENTS CONSTITUTIFS DE LA FILIÈRE DE PRODUCTION.....</u></b>	<b><u>29</u></b>
<b><u>3. OBJECTIFS DE L’APPROCHE FILIÈRE .....</u></b>	<b><u>30</u></b>
3.1. ANALYSER LES STRUCTURES DE L’INDUSTRIE ET SON ÉVOLUTION.....	30
3.2. LA FILIÈRE COMME UN INSTRUMENT DE GESTION .....	30
<b><u>4. FILIÈRE : OUTIL DE DÉCOUPAGE DU SYSTÈME PRODUCTIF.....</u></b>	<b><u>31</u></b>
4.1. LE MODÈLE INPUT-OUTPUT AVEC ANALYSE EN TERMES DE PÔLES D’ACTIVITÉ .....	31
4.2. ANALYSE DE FLUX INTER-ENTREPRISES.....	31
<b><u>5. OUTILS DE DESCRIPTION DE FILIÈRES .....</u></b>	<b><u>31</u></b>
5.1. DÉFINITION DES CONTOURS D’UNE FILIÈRE.....	32
5.2. ANALYSE FINANCIÈRE DE LA FILIÈRE.....	32
5.3. ANALYSE ÉCONOMIQUE DE LA FILIÈRE.....	32
<b><u>6. DÉFINITION DE LA FILIÈRE .....</u></b>	<b><u>33</u></b>
<b><u>7. AVANTAGES ET LIMITES LIÉS À LA NOTION DE FILIÈRE.....</u></b>	<b><u>33</u></b>
<b><u>8. LIEN ENTRE ANALYSE DE FILIÈRE ET PERFORMANCE.....</u></b>	<b><u>34</u></b>
<b><u>CONCLUSION.....</u></b>	<b><u>35</u></b>
<b><u>BIBLIOGRAPHIE .....</u></b>	<b><u>36</u></b>
<b><u>ANNEXE 1 – SYNTHÈSE DES INDICATEURS DE STRUCTURE .....</u></b>	<b><u>40</u></b>
<b><u>ANNEXE 2 – SYNTHÈSE DES INDICATEURS DE PERFORMANCE .....</u></b>	<b><u>43</u></b>
<b><u>TABLE DES MATIÈRES .....</u></b>	<b><u>45</u></b>

## Liste des acronymes

---

**CDD** : contrat à durée déterminée

**CDI** : contrat à durée indéterminée

**CIRAD** : Centre de coopération International en Recherche Agronomique pour le Développement

**CPP** : Concurrence Pure et Parfaite

**CR<sub>n</sub>** : ratio de concentration des  $n$  premières entreprises composant l'industrie

**E** : coefficient d'Entropie de Theil

**EBE** : Excédent Brut d'Exploitation

**FAO** : Food and Agriculture Organization

**GCC** : Global Commodity Chain

**H** ou **IHH** : indicateur de concentration de Herfindhal-Hirschman

**INRA** : Institut National de la Recherche Agronomique

**L<sub>n</sub>** : Indice de Linda

**R&D** : Recherche et Développement

**SCP** : Structure – Comportement – Performance

**TES** : Tableau Entrées – Sorties

**VA** : Valeur Ajoutée

## Introduction

---

Ce document présente une des tâches en économie réalisée dans le cadre du projet ANR Comanche (Interactions écosystémiques et impacts anthropiques dans les populations de COquilles Saint-Jacques de la MANCHE). Ce projet d'une durée de trois ans (2011-2013) a vocation à améliorer la connaissance de la coquille St Jacques à l'échelle de l'ensemble de la Manche, à travers une approche écosystémique des pêcheries, en faisant appel à un large éventail de disciplines scientifiques (physique, chimie, génétique, écologie, géostatistique, modélisation, économie....). La tâche en économie de ce projet (tâche 9) vise à étudier les relations entre les systèmes de régulation des deux principaux gisements (baie de St Brieuc et baie de Seine) et les performances économiques des chaînes de valeur (des flottilles aux consommateurs). Pour atteindre cet objectif, les travaux à mener sont décomposés en 5 sous-tâches :

- 9.1. Caractériser et comparer les systèmes de gestion entre les pêcheries de coquille Saint-Jacques de la Manche
- 9.2. Identifier et décrire les flottilles coquillières de la Manche
- 9.3. Evaluer et comparer les performances économiques des flottilles coquillières
- 9.4. Décrire les circuits de commercialisation de la coquille St Jacques et analyser leurs performances
- 9.5. Analyser les relations entre les systèmes de gestion et les performances économiques des circuits d'approvisionnement pour proposer *in fine* des recommandations en termes de gestion des pêches.

Les travaux présentés dans ce document s'inscrivent dans le cadre de la tâche 9.4. L'objectif est d'identifier les besoins existants en termes de méthodologies et de données associées pour caractériser le circuit aval de la filière coquille Saint-Jacques. L'objectif de cette publication est de présenter, de manière très synthétique, les approches théoriques et le cadre d'analyse pouvant permettre d'étudier les performances d'une industrie<sup>1</sup> et plus largement les approches permettant d'étudier la structure industrielle ainsi que les comportements des entreprises.

Deux types d'approches correspondant chacune à un courant théorique particulier ont été identifiées : le paradigme SCP (Structure – Comportement – Performance) et l'Analyse de la Chaîne de Valeur (*Value-Chain Analysis* ou *VCA*). Ces deux approches seront donc présentées successivement puis l'approche en termes de filière, dont la VCA fait partie, fera l'objet d'un développement particulier en raison de ses apports potentiels à notre objet d'étude qu'est la filière coquille Saint-Jacques. Nous concluons ensuite sur les premières réflexions méthodologiques issues de ce travail bibliographique, dans l'optique d'une application à l'analyse de cette filière. Cette dernière devra tenir compte des contraintes particulières qu'imposent l'exploitation de ressources communes renouvelables par une activité économique nécessitant alors un système de gestion particulier destiné à assurer la durabilité de la ressource.

---

<sup>1</sup> Le terme « Industrie » est ici généraliste et englobe à la fois les termes « marché » et « secteur ».

---

# ***Partie 1 – Paradigme Structure – Comportement – Performance (SCP) et théorie microéconomique***

---

## **1. Modèle de base**

### ***1.1. Historique du paradigme SCP***

Les bases de l'Economie Industrielle (*Industrial Organization*) ont été jetées par E. Mason (université d'Harvard) dans les années 1930-1940. La démarche de Mason (1957) est empirique : il a réalisé une accumulation d'études de secteur (monographies<sup>2</sup>) en vue, d'une part, de construire une classification des structures de marché existantes et, d'autre part, d'établir des règles concernant l'influence de ces structures sur les comportements des firmes (approche positive). Mason étant très critique vis-à-vis de la théorie microéconomique standard, non applicable selon lui. Il ne fait pas intervenir les principes microéconomiques dans son analyse (Moati, 1995).

En 1959, J. Bain poursuit l'analyse de Mason et formule le paradigme Structure – Comportement – Performance (SCP). Le paradigme SCP (également appelé « approche structuraliste ») postule une relation directe et unidirectionnelle entre les structures et les comportements des entreprises pour expliquer les performances d'une industrie ou d'un marché (Le Roux, 2003) (Figure 1). Ce paradigme permet à Bain d'expliquer l'observation empirique établie sur la relation *nombre d'entreprises – niveau de profit – barrières à l'entrée*. Plus les barrières à l'entrée sont élevées, plus une industrie est concentrée, et plus le taux profit moyen l'est également. A la différence de Mason, Bain est plus conciliant vis-à-vis de la théorie microéconomique et considère que l'économie industrielle doit s'y ancrer (Moati, 1995).

Bain abandonne l'étude monographique des secteurs et utilise pour la première fois une analyse économétrique pour analyser un ensemble limité de données communes à un ensemble de secteurs<sup>3</sup>. Il s'agit de trouver dans les sources de données disponibles des indicateurs statistiques capables de rendre compte des différentes dimensions de l'organisation d'un secteur et d'étudier les corrélations qui les lient (Moati, 1995).

---

<sup>2</sup> *i.e.* une analyse approfondie d'un secteur en particulier.

<sup>3</sup> Bain réalise des études économétriques en coupe instantanée.

Les travaux de F.M. Scherer (1970) sont l'aboutissement du paradigme SCP. L'Economie Industrielle s'ancre davantage dans la théorie microéconomique standard : les performances d'un marché s'analysent à travers l'étude des structures de marché en repérant les écarts par rapport à la norme qu'est la situation de concurrence pure et parfaite. L'Economie Industrielle devient alors une approche normative.

L'approche structuraliste a inspiré de nombreux textes de lois américains (lois anti trust) visant à condamner tout comportement anti concurrentiel (Arena *et al.*, 1988 ; Carlton *et al.*, 2008).

Figure 1 – Schéma de base SCP (Bain, 1959)

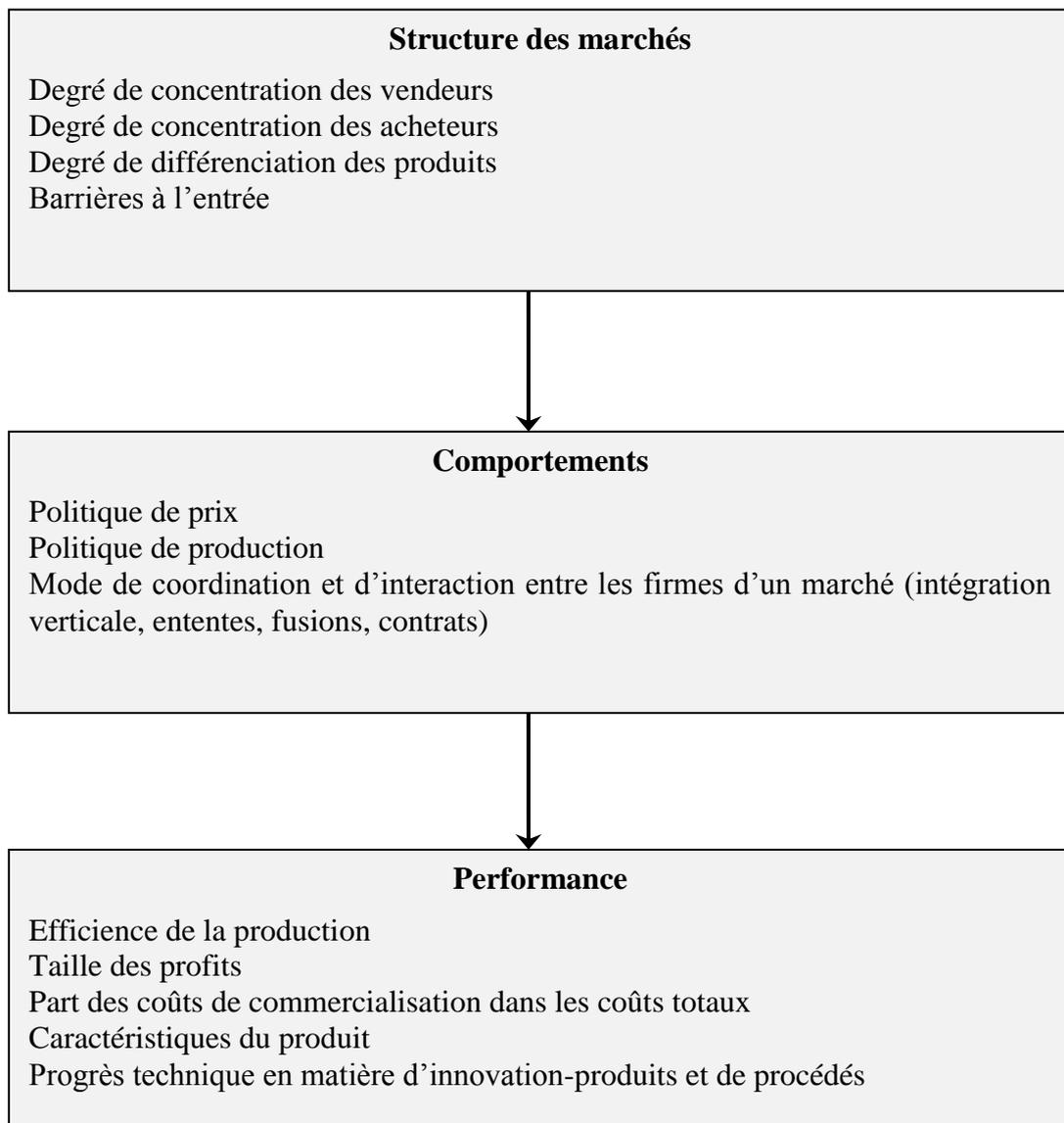
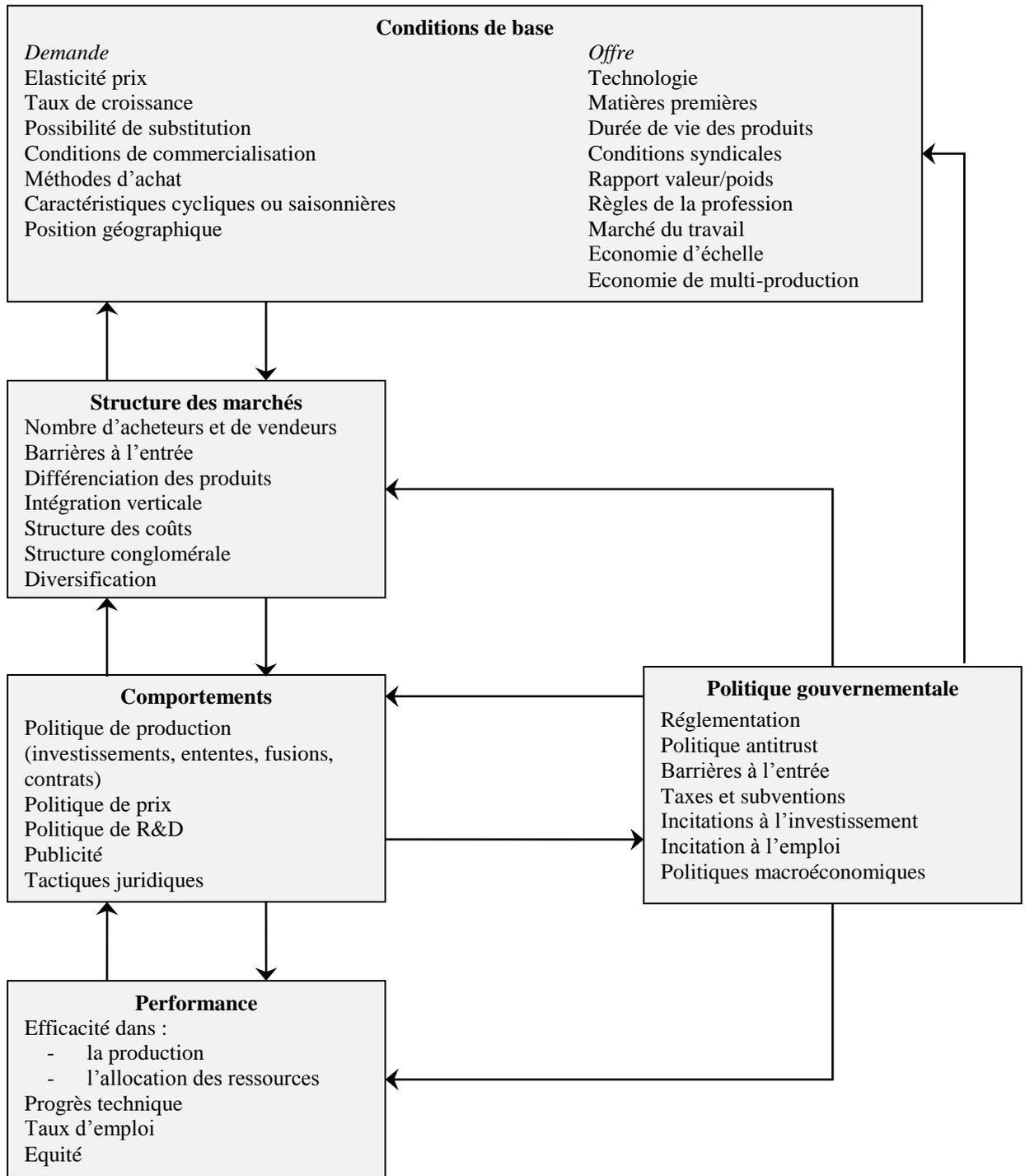


Figure 2 – Paradigme SCP amélioré (Scherer, 1970 ; Arena *et al.*, 1988 ; Chevalier, 1995 ; Carlton *et al.*, 2008 )



## 1.2. Schéma de base

La logique de la séquence bainienne est la suivante : les éléments composant la structure du marché déterminent les comportements des entreprises qui, eux-mêmes déterminent les performances du marché (Figure 1).

Ce schéma a ensuite été complété par l'ajout d'éléments de politique gouvernementale ainsi que par des conditions de bases<sup>4</sup> déterminant la structure de l'offre et de la demande sur un marché. Afin de répondre à la critique de la relation unidirectionnelle entre les composantes de SCP, Scherer ajoute des boucles de rétroactions (Figure 2).

La structure de marché est définie comme étant l'ensemble des facteurs qui concourent à la compétitivité d'un marché. La performance d'un marché correspond à la capacité de l'industrie à satisfaire les consommateurs. La performance d'un marché est jugée bonne si l'on se rapproche de la situation de concurrence pure et parfaite c'est-à-dire lorsque le prix est proche du coût marginal de production (Carlton *et al.*, 2008).

## 1.3. Limites du paradigme SCP

Les critiques les plus virulentes du paradigme SCP sont les suivantes (Moati, 1995) :

- Le caractère excessivement déterminisme de SCP.
- Critique de l'école de Chicago<sup>5</sup> : la relation entre structures et performances doit être inversée, ce sont les performances des entreprises qui sont à l'origine des structures.
- Critique émise par la théorie des marchés contestables : les comportements et les performances sont indépendants des structures du secteur (*i.e.* indépendants du degré de concentration du secteur), ils dépendent de la réalité de la concurrence extérieure potentielle.
- Les structures et les conditions de base à l'origine des structures sont supposées exogènes alors qu'elles sont en réalité endogènes au marché.
- Le paradigme SCP postule une hypothèse d'homogénéité des comportements : toutes les entreprises réagissent de la même manière. Le paradigme SCP attribue ainsi un faible rôle aux comportements comme déterminant des performances (Le Roux, 2003). Les comportements sont donc très peu étudiés dans SCP.
- Le caractère statique de l'analyse SCP.

---

<sup>4</sup> Conditions fondamentales de l'industrie et caractéristiques de l'environnement économique.

<sup>5</sup> Notamment Stigler (1958), Demsetz (1973, 1974) et Brozen (1982).

## 2. Prolongements du paradigme SCP

### 2.1. La nouvelle économie industrielle

A la fin des années 1970 se développe l'approche moderne de l'économie industrielle appelée la « nouvelle économie industrielle ». L'économie industrielle devient un développement spécifique de la théorie économique et n'est plus considérée comme un mouvement à part. Les développements principaux de la nouvelle économie industrielle portent sur l'approfondissement de l'étude de la différenciation des produits et de la concurrence monopolistique, ainsi que sur la formalisation des situations d'oligopoles. Les auteurs associés à ce courant sont entre autres Spence (1976), Dixit & Stiglitz (1977), Lancaster (1979) et Tirole (1989).

A la différence de SCP, la nouvelle économie industrielle se focalise sur les comportements (étude des stratégies des entreprises) et non plus sur les structures. Les structures sont désormais considérées comme endogènes. La nouvelle économie industrielle abandonne les études économétriques en coupe instantanée sur un ensemble de secteur au profit d'études économétriques monographiques.

La nouvelle économie industrielle a pu voir le jour grâce notamment aux développements de la théorie des jeux et plus largement grâce aux approfondissements de la théorie microéconomique en situation de concurrence imparfaite. D'où certaines critiques d'une approche tournée vers des modèles mathématiques très complexes ne reflétant pas la réalité et étant très sensibles aux hypothèses.

### 2.2. Théorie des jeux et concurrence imparfaite

Le recours aux outils de la théorie des jeux permet d'expliquer les phénomènes d'intégration verticale, de différenciation des produits et leurs influences sur les modèles d'oligopoles à produits homogènes, ainsi que sur les phénomènes de création de barrières à l'entrée ou à la sortie (Arena *et al.*, 1988).

La théorie des jeux a permis de développer des modèles davantage en adéquation avec la réalité industrielle. C'est le cas des modèles d'oligopoles à produits homogènes. On distingue deux catégories de modèles oligopolistiques (Carlton *et al.*, 2008) :

- modèles de concurrence en quantité : modèles de Cournot (1838), de collusion totale, modèles dynamiques à information parfaite (équilibre de Cournot-Nash dynamique, équilibre de Nash), et modèle dynamique à information imparfaite (équilibre bayésien parfait)
- modèle de concurrence en prix dérivés des modèles de Bertrand (1883), de Stackelberg (1934), et d'oligopoles avec frange concurrentielle.

La théorie des jeux a permis de formaliser les processus de conflits et de coopération entre individus/entreprises. Elle permet de décrire comment les entreprises forment leur stratégie et

comment ces stratégies déterminent les profits. *In fine*, elle permet d'estimer le pouvoir de marché<sup>6</sup>.

### **2.3. Théorie des marchés contestables**

Un marché est contestable lorsque l'entrée et la sortie de ce dernier sont peu coûteuses. Lorsque le marché est parfaitement contestable, il n'y a pas de barrières à l'entrée ni de coûts d'irréversibilité (hypothèse de parfaite mobilité des facteurs). Ces conditions favorisent les entrées/sorties très rapides (*raids*) par des entreprises extérieures au marché dès qu'une occasion de profit apparaît (Arena *et al.*, 1988).

Sous la pression des concurrents potentiels, un marché parfaitement contestable atteint la stabilité et l'équilibre, quelle que soit sa structure (monopole, oligopole, polypole<sup>7</sup>) mais à condition que le marché soit soutenable (*i.e.* à l'équilibre). Dans la théorie des marchés contestables, un marché est à l'équilibre lorsqu'aucune entrée sur le marché n'est rationnelle, c'est-à-dire lorsque les firmes en place ne font pas de pertes et les entrants ne réalisent pas de profits supérieurs aux firmes en place. L'équilibre du marché contestable présente six propriétés (Arena *et al.*, 1988, p. 146). Ces propriétés sont assimilables à celle de l'équilibre de la concurrence pure et parfaite tout en s'affranchissant de la condition d'atomicité<sup>8</sup> (Arena *et al.*, 1988).

En résumé, lorsqu'il y a peu d'entreprises sur un marché et que le marché est contestable alors le marché présente les propriétés d'un marché concurrentiel, les comportements stratégiques n'ont alors pas d'importance. En revanche, en cas de marché non contestable, on peut recourir à la théorie des jeux pour étudier les comportements stratégiques (Carlton *et al.*, 2008).

La limite principale énoncée à l'encontre de la théorie des marchés contestables a trait aux fonctions de coûts des firmes. Comme dans la théorie de l'équilibre partiel, la théorie des marchés contestables utilise l'hypothèse d'identité des fonctions de coûts des firmes opérant dans une industrie (concept de firme représentative). Avec cette hypothèse, la fonction de coût d'une firme est définie indépendamment de la structure du marché. Or, une firme rationnelle intègre tous les facteurs de son environnement (dont les caractéristiques de la structure du marché) pour optimiser ses coûts (Arena *et al.*, 1988).

Les auteurs rattachés à cette théorie sont notamment Baumol, Panzar & Willig (1982).

### **2.4. Théorie des coûts de transaction, théorie du cycle de vie et intégration**

La théorie des coûts de transaction se situe à la de marge de l'économie industrielle (Moati, 1995). La théorie des coûts de transaction ne s'intéresse pas à la relation structure-performance mais s'interroge sur les déterminants du découpage du système productif à savoir comment les caractéristiques d'une transaction, les variables liées aux conditions de base, aux structures et aux comportements influencent le contour des entreprises et la

---

<sup>6</sup> Cf. 3. Analyse de la performance d'un marché selon les principes du paradigme SCP, *supra*.

<sup>7</sup> Polypole : situation où la demande pour les produits des firmes sur le marché est très mobile.

<sup>8</sup> Un monopole contestable et soutenable peut être à un état d'équilibre ayant les mêmes propriétés qu'un marché concurrentiel.

répartition des activités au sein du système productif. La théorie des coûts de transaction a permis d'améliorer la compréhension de la nature des échanges et la définition des contours de l'activité (Moati, 1995).

#### **2.4.1. Définition de la théorie des coûts de transaction**

A l'origine, les coûts de transaction correspondent aux coûts liés aux échanges effectués par les individus entre eux, qui s'ajoutent aux prix des biens eux-mêmes (ex : coûts de rédaction et d'application des contrats) (Carlton *et al.*, 2008).

Cette approche est née de l'article de R. Coase (1937) dans lequel il s'interroge sur la raison de l'existence des firmes dans une économie capitaliste. Selon Coase, l'existence de la firme est liée au fait qu'elle constitue un mode de coordination économique alternatif au marché. La théorie des coûts de transaction a ensuite été développée par O. Williamson (1975) pour expliquer les raisons qu'a une firme de recourir à l'intégration d'une activité ou au contraire à recourir au marché.

Cette théorie repose sur la rationalité limitée des agents en raison de leur capacité cognitive limitée. Les agents ne peuvent anticiper tous les événements et les conséquences de leurs actes, ils créent et signent des contrats incomplets. Ces types de contrats génèrent des comportements opportunistes où certains agents vont manipuler l'information à leur avantage. Les comportements opportunistes posent problème lorsque les transactions sur le marché nécessitent des investissements spécifiques non réutilisables en dehors de cette transaction. Par conséquent, lorsque les transactions impliquent ce type d'investissements, la coordination dans la firme peut être préférée à la coordination par le marché (Weinstein, 2008).

Le recours au marché dépend donc de l'incertitude, des comportements opportunistes des agents et du nombre d'entreprises sur le marché (Williamson, 1975). On peut donc dire que plus l'incertitude est faible, plus il y a d'entreprises et moins il y a de comportements opportunistes, plus le recours au marché sera probable. Les principaux coûts de transaction sont (Padillac *et al.*, 2001) :

- les coûts entraînés par la recherche et l'énumération de toutes les éventualités pouvant subvenir durant la durée du contrat,
- les coûts provoqués par la négociation et la rédaction du contrat,
- les coûts inhérents à la recherche et au fonctionnement de systèmes de garantie du respect des engagements (appareil de contrôle et de sanction).

#### **2.4.2. Objectif de l'intégration**

Outre le fait de réduire les coûts de transaction, l'intégration permet de supprimer les externalités de marché, de se soustraire aux interventions publiques, d'éliminer le pouvoir de marché d'un fournisseur et éventuellement d'exploiter une situation de monopole (Carlton *et al.*, 2008).

### **2.4.3 Relations verticales**

Au lieu d'avoir recours à l'intégration, il est possible de mettre en place des relations verticales c'est à dire des contrats entre l'entreprise et les fournisseurs/distributeurs. La mise en place de relations verticales au lieu d'une intégration totale dépend du niveau des coûts de coordination et de contrôle interne liés à l'intégration des entreprises (Carlton *et al.*, 2008).

### **2.4.4. Intégration et théorie du cycle de vie**

Le recours à la théorie du cycle de vie permet d'expliquer pourquoi les entreprises ont recours à l'intégration ou la désintégration verticale selon la période du cycle de vie des produits (Stigler, 1951 ; Williamson, 1975).

Les entreprises ont recours à l'intégration verticale durant la phase de décroissance du cycle de vie de leurs produits (phase de contraction du marché). Dans la phase de croissance (phase d'expansion du marché), on observe une externalisation désintégration.

## **2.5. Apports de la théorie évolutionniste à l'étude des composantes de SCP**

La théorie évolutionniste permet d'expliquer pourquoi certaines firmes ont des différences durables dans leurs caractéristiques, leurs comportements et leurs performances (Weinstein, 2008). La théorie évolutionniste présente deux caractéristiques : une approche dynamique du modèle schumpetérien sur les innovations et l'abandon de l'équilibre statique. D'autre part, la théorie évolutionniste compare la concurrence à un processus biologique : c'est un processus de sélection résultant de l'interaction entre les firmes et leur environnement. La concurrence est donc un processus dynamique, ce n'est pas un état comme décrit initialement dans le paradigme SCP (Arena *et al.*, 1988).

L'approche évolutionniste est très appliquée à l'économie de la technologie et des innovations pour déterminer comment les formes de technologie sont créées et comment elles acquièrent une valeur économique par rapport aux changements structurels de l'environnement. La firme souhaite en effet obtenir de nouveaux produits ou technologies pour obtenir une meilleure performance (Arena *et al.*, 1988).

La théorie évolutionniste permet de déterminer la nature du régime technologique de l'industrie. Ainsi, le processus concurrentiel est déterminé par les comportements d'innovation des entreprises (lien entre comportements d'innovation des entreprises et structure de marché) (Le Roux, 2003).

La théorie évolutionniste repose sur les hypothèses comportementales suivantes (Le Roux, 2003) :

- rationalité limitée des agents économiques : les entreprises, face au manque d'information, cherchent à obtenir un profit satisfaisant et non à maximiser leur profit ;
- existence de routines (processus d'apprentissage) pour coordonner l'activité de l'entreprise.

Parmi les auteurs rattachés à ce courant on trouve entre autres Dosi, Nelson, Teece et Winter.

### 3. Analyse de la performance d'un marché selon les principes du paradigme SCP

La performance d'un marché est jugée bonne si le prix est proche du coût marginal de production c'est-à-dire si l'on se rapproche de la situation de concurrence pure et parfaite.

Pour rappel, les caractéristiques de la concurrence pure et parfaite sont les suivantes :

- le rapport prix-coût marginal de court terme est égal à zéro
- les profits de court terme sont positifs ou négatifs
- les profits de long terme sont nuls

La situation de concurrence pure et parfaite se réalise si le marché est concurrentiel, c'est-à-dire composé d'entreprises identiques, où l'entrée est libre, et où les entreprises ont le même accès à la technologie et aux facteurs de production. La relation entre le prix et le coût marginal dépend de la structure de marché (Tableau 1).

Tableau 1 – Prévisions découlant de la structure de marché (Carlton *et al.*, 2008, p. 373)

	prix – coût marginal	Profit de court terme	Profit de long terme
Concurrence	0	+ ou -	0
Concurrence monopolistique	+	+ ou -	0
Monopole	+	+ ou -	+ ou -
Oligopole	+	+ ou -	+ ou -

Si les profits de long terme sont positifs, cela nous indique seulement que le marché n'est pas libre d'entrée (existence de barrières à l'entrée) et cela ne nous renseigne pas sur le caractère concurrentiel du marché. Il se peut en effet que les profits de long terme soient nuls avec un prix supérieur au coût marginal (cas de l'oligopole et du monopole). C'est donc le rapport prix-coût qui détermine le caractère concurrentiel d'un marché et donc le niveau de performance du marché. Pour étudier l'écart prix-coût marginal, il faut donc intégrer les statistiques de prix (et non celles concernant les profits).

Le rapport prix-coût varie en fonction du nombre d'entreprises rivales et de l'importance des barrières à l'entrée.

On distingue trois étapes dans les études traditionnelles SCP pour analyser le niveau de performance :

- 1) calcul d'indicateurs de performance à partir de statistiques directes ;
- 2) calcul d'indicateurs de structure de marché à partir de statistiques directes ;
- 3) utilisation de ces indicateurs pour expliquer les différences entre les industries (Carlton *et al.*, 2008).

L'objectif des études traditionnelles SCP est d'expliquer le niveau de performance par le niveau de concentration et l'importance des barrières à l'entrée. Il s'agit notamment de voir si un marché non concurrentiel implique nécessairement des profits plus élevés qu'en situation concurrentielle.

### **3.1. Indicateurs traditionnels de performance**

Les indicateurs traditionnels de performance permettent d'évaluer l'écart entre la réalité des performances du marché et l'idéal concurrentiel<sup>9</sup> (Carlton *et al.*, 2008).

#### **3.1.1. Taux de rendement du capital**

##### **3.1.1.1. Définition**

Le taux de rendement du capital<sup>10</sup> est un indicateur de profit économique. Le profit économique ( $\pi$ ) correspond à la recette totale ( $R$ ) moins le coût d'opportunité qui lui-même est égal aux coûts du travail, des matières premières et du capital  $[(r + \delta) \cdot (p_k K)]$ <sup>11</sup> :

$$\pi = R - \text{coût du travail} - \text{coût des matières premières} - \text{coût du capital}^{12}.$$

$$\pi = R - \text{coût du travail} - \text{coût des matières premières} - (r + \delta) \cdot p_k K.$$

Il se distingue du profit comptable qui est obtenu à partir des principes habituels de comptabilité.

Le profit économique est très souvent divisé par la valeur du capital possédé par l'entreprise pour ainsi permettre la comparabilité de la rentabilité des entreprises indépendamment des différences de stocks de capital.

$$\pi / \text{valeur du capital} = [R - \text{coût du travail} - \text{coût des matières premières} - (r + \delta) \cdot p_k K] / p_k K$$

D'après la situation de concurrence pure et parfaite, le taux de rendement  $r$  est tel que le profit économique  $\pi$  est nul à long terme d'où  $r = [R - \text{coût du travail} - \text{coût des matières premières} - \delta p_k K] / [p_k K]$ .

<sup>9</sup> C'est-à-dire la situation de concurrence pure et parfaite.

<sup>10</sup> C'est-à-dire le profit par euro investi.

<sup>11</sup>  $r$  = rendement net du capital ;  $\delta$  = dépréciation du capital ;  $(r + \delta)$  = taux de rente du capital ;  $p_k$  = prix du capital ;  $K$  = quantité de capital ;  $p_k K$  = valeur du capital.

<sup>12</sup> La partie difficile à évaluer pour calculer le profit économique est le coût du capital. Cette donnée étant en générale non disponible, on passe par l'évaluation du coût de remplacement des actifs (*i.e.* le coût à long terme d'acquisition d'un actif comparable). Le fait d'estimer la valeur du capital par le coût de remplacement des actifs suppose que le coût implicite du capital est égal au coût de location annuel du capital.

### **3.1.1.2. Relation entre taux de rendement et prix**

Un taux de rendement nettement plus élevé que le taux de rendement concurrentiel n'implique pas nécessairement un prix beaucoup plus élevé que le prix concurrentiel (voir démonstration Carlton *et al.*, 2008, p. 376 – 377).

### **3.1.1.3. Principales difficultés de l'évaluation du taux de rendement**

Les principales difficultés et précautions dans l'évaluation du taux de rendement sont au nombre de 8 :

- Mauvaise évaluation du coût du capital car souvent utilisation de la valeur comptable du capital (*i.e.* le coût d'acquisition du capital corrigé de la dépréciation) et non de la valeur économique (*i.e.* la valeur de remplacement du capital à travers le coût de remplacement des actifs).
- Mauvaise évaluation de la dépréciation lorsque utilisation de l'amortissement linéaire pour évaluer la dépréciation d'un actif. C'est une formule comptable qui est en décalage par rapport au déclin de la valeur économique, qui dépend de la dépréciation économique.
- Appréciation comptable des dépenses en recherche et développement : non prise en compte des bénéfices des années après la dépense effectuée à l'année T. Ceci peut entraîner un taux de rendement faible pour les premières années et un taux élevé les années d'après.
- Prise en compte de l'inflation et comparaison entre eux des taux de rendement calculés en termes réels ou nominaux.
- Taux de rendement faussé si la valeur comptable du capital est calculée par capitalisation du profit de monopole (*i.e.* actualisation de la somme des profits futurs).
- Calculer le taux de rendement après impôt et non pas avant impôt.
- Ajustement des taux de rendement par rapport au risque : faire attention à bien comparer des taux de rendement d'entreprises ayant des projets similaires en termes de risque.
- Prise en compte de l'endettement dans le taux de rendement. Parfois, seul les taux de rendement des actionnaires sont évalués alors qu'il faut également prendre en compte le taux de rendement des autres créanciers.

### **3.1.1.4. Comparaison des taux de rendement**

Pour déterminer le degré de concurrence d'une industrie, il est nécessaire de comparer son taux de rendement avec celui d'une industrie concurrentielle. Cela suppose de connaître le taux de rendement concurrentiel qui lui est difficile à obtenir.

### **3.1.2. Marge prix-coût (ou indice de Lerner)**

La marge prix-coût est la méthode utilisée pour contourner les difficultés d'évaluation du taux de rendement.

La marge prix-coût mesure la performance par le biais de la différence entre le prix et le coût marginal, ramené au prix ( $[\text{prix} - \text{coût marginal}]/[\text{prix}]$ ). Si l'indice de Lerner est nul alors le marché est concurrentiel. Lorsqu'il est proche de 1, le marché n'est pas concurrentiel.

L'utilisation de cet indicateur suppose de connaître le coût marginal des entreprises qui est une donnée privée en règle générale donc non disponible. L'alternative consiste alors à utiliser le coût moyen pour obtenir la marge prix-coût variable moyen =  $[R - \text{coût du travail} - \text{coût des matières premières}] / [R]$  où  $R$  = chiffre d'affaires. Il faut toutefois avoir conscience que l'utilisation du coût moyen peut fausser les résultats par rapport aux performances réelles d'une industrie.

### **3.1.3. $q$ de Tobin**

L'indicateur  $q$  de Tobin est défini comme étant le ratio de la valeur de marché d'une entreprise (*i.e.* somme de sa valeur boursière et de la valeur de sa dette) sur les coûts de remplacement de ses actifs. Si la valeur de marché est supérieure aux coûts de remplacement des actifs ( $q > 1$ ), alors l'entreprise réalise un profit supérieur à la normale (*i.e.* au profit nécessaire pour que l'entreprise puisse poursuivre son activité).

L'estimation de la valeur de marché est assez aisée à réaliser puisqu'il suffit d'additionner la valeur des actions et celle des obligations émises par l'entreprise. Il est en revanche plus difficile d'estimer le coût de remplacement des actifs à moins qu'il y ait un marché d'occasion des équipements utilisés par la firme.

Les études empiriques ayant utilisé cet indicateur aboutissent généralement à une valeur de  $q$  supérieure à 1. Il est donc nécessaire d'ajuster cet indicateur au risque d'avoir un faible indicateur du pouvoir de marché.

Empiriquement, cet indicateur est moins utilisé que les deux précédents.

## **3.2. Indicateurs traditionnels de structures de marché**

Les indicateurs de structure sont utilisés pour traduire le degré de concurrence du marché (par rapport à la situation de concurrence pure et parfaite) (Carlton *et al.*, 2008).

La concentration est un processus ou le résultat d'un processus qui tend à augmenter la taille absolue ou l'importance relative de certaines unités au sein de l'ensemble auquel les firmes appartiennent. La concentration peut également être le résultat de la croissance externe d'une firme (intégration).

Seuls les indicateurs les plus usités seront cités ci-après.

### 3.2.1. Indicateurs de la concentration d'un marché

#### 3.2.1.1. Indicateurs de concentration absolue

- **ratio (ou rapport) de concentration  $CR_n$**

Il correspond au ratio de concentration des  $n$  premières entreprises composant une industrie. Il mesure le poids économique des  $n$  premières entreprises du marché à partir des parts de marché exprimées par rapport aux ventes (chiffre d'affaires), aux effectifs employés, à la valeur ajoutée créée, etc. (Carlton *et al.*, 2008).

$$CR_n = \sum [X_i / X] \text{ pour } i = 1, \dots, N$$

avec  $N$  le nombre d'entreprises,  $X_i$  le chiffre d'affaires de l'entreprise  $i$  et  $X$  le chiffre d'affaires total de l'industrie.

Le ratio de concentration est l'indicateur de concentration le plus utilisé en raison de sa simplicité, de son caractère intuitif et de l'accessibilité des données nécessaires à sa construction. Le principal défaut de cet indicateur est de ne pas renseigner la manière dont sont réparties les parts de marchés entre les  $n$  premières firmes (Moati, 1996).

- **indice de Herfindhal-Hirschman ( $IHH$  ou  $H$ )**

Cet indice s'obtient en effectuant la somme du carré des parts de marché de toutes les entreprises de l'industrie. Cet indice tient compte du nombre d'entreprises et de leur taille respective. En calculant les carrés des parts, on donne un poids relativement élevé aux grandes entreprises par rapport aux petites. Contrairement au ratio de concentration  $CR_n$ , l'indice de Herfindhal-Hirschman tient compte de l'ensemble des entreprises de la branche (nombre et symétrie de leur position) (Moati, 1996).

$$H = \sum [X_i / X]^2 \text{ pour } i = 1, \dots, N$$

avec  $N$  le nombre d'entreprises,  $X_i$  le chiffre d'affaires de l'entreprise  $i$  et  $X$  le chiffre d'affaires total de l'industrie.

Lorsque  $H$  est proche de 0, il y a un grand nombre de firmes de même taille. Lorsque  $H$  est égal à 1, il y a une situation de monopole.

L'indice  $H$  présente une relation avec l'indice de Lerner ( $L$ ) : si l'indice de Lerner n'est pas nul (situation non concurrentielle), alors il est égal à  $H$  rapporté à l'élasticité de la demande  $L = -H / \varepsilon$  (Le Roux, 2003, d'après Morvan, 1991).

Cet indicateur est davantage robuste que le ratio de concentration  $CR_n$  mais il est difficile à estimer en raison de la nécessité d'obtenir des données sur l'ensemble des entreprises composant l'industrie (Moati, 1996).

- **coefficient d'entropie de Theil ( $E$ ) :**

Ce coefficient mesure l'incertitude associée à la capacité des entreprises à préserver leur part de marché. Avec ce coefficient, les parts de marché sont pondérées par le logarithme de la

part de marché. Plus la valeur du coefficient faible, plus le niveau de concentration est élevé (Le Roux, 2003).

$$E = \sum S_i \cdot \log[1/S_i] \text{ pour } i = 1, \dots, N$$

avec  $S_i = X_i / X$  la part de marché de l'entreprise  $i$ .

Le coefficient d'entropie prend les valeurs comprises entre 0 (niveau de concentration maximal – cas du monopole) et  $\log(n)$  (niveau de concentration minimal – situation de concurrence pure et parfaite).

L'intérêt de cet indice est qu'il permet de décomposer en sous-groupes le niveau de concentration observé. En revanche, il nécessite de disposer de données quasi exhaustives sur l'ensemble de l'industrie.

### 3.2.1.2. Indicateur de concentration relative

- **rapport de concentration relatif**

Cet indice est complémentaire au ratio de concentration  $CR_n$  puisqu'il permet d'isoler les variations liées au nombre d'entreprises. Avec cet indice,  $X\%$  de la population réalise  $(1 - X)\%$  du chiffre d'affaires de l'industrie (Le Roux, 2003).

$$CR_{n\%} = \sum [X_{ie} / X]^p \text{ pour } i = ie, \dots, 100$$

avec  $X_{ie}$  le chiffre d'affaires de l'entreprise placée à la  $(i/N) * 100$  position.

### 3.2.1.3. Limites générales à l'ensemble des indicateurs de concentration d'un marché

La principale limite provient du caractère endogène des indicateurs de concentration qui sont influencé par la profitabilité du marché. En effet, le nombre d'entreprises sur un marché dépend du niveau de profit réalisable sur ce dernier. Les indicateurs de concentration répondent assez mal au problème initial (est-ce qu'une structure de marché moins concurrentielle – *i.e.* concentrée – implique des profits plus élevés ?) puisqu'ils reposent sur le nombre d'entreprises qui lui-même repose sur la profitabilité du marché (Carlton *et al.*, 2008).

D'autre part, les indicateurs de concentration sont faussés par une mauvaise définition de la structure de marché. Le marché économique d'un produit correspond à l'ensemble des produits qui ont une influence significative sur le prix de ce produit. Si l'ensemble du marché économique n'est pas pris en compte, alors le degré de concentration peut être sous ou sur estimé.

### 3.2.2. Indicateurs de mesure des barrières à l'entrée

En présence de barrières à l'entrée élevées à long terme, les prix peuvent rester durablement supérieurs à leurs niveaux de concurrence pure et parfaite. Plusieurs indicateurs peuvent être utilisés pour mesurer les barrières à l'entrée : la taille minimale optimale du marché, les dépenses publicitaires, ou encore l'intensité capitalistique (*i.e.* ratio Capital / Travail). Mais en

pratique, il n'est pas facile d'identifier l'existence de barrières à long terme (Carlton *et al.*, 2008).

### **3.3. Résultats des études empiriques sur le lien entre concentration et performance<sup>13</sup>**

La majorité des études SCP sont réalisées pour comparer les industries entre elles à une période donnée, elles n'ont pas pour objectif d'étudier l'évolution d'industries particulières. Le problème de cette comparaison inter-industrie est qu'elle suppose une élasticité de la demande identique pour chaque industrie ce qui est rarement le cas en réalité.

Les études empiriques SCP montrent un faible lien entre concentration et performances. Ce résultat provient de problèmes statistiques (manque de variables explicatives, estimation linéaire de la relation performances et concentration alors que non linéaire, etc.) et de problèmes conceptuels (utilisation d'indicateurs à court terme alors qu'il faudrait raisonner sur le long terme, les variables structurelles ne sont pas exogènes (concentration influencé par le profit), etc.).

En conclusion, des profits élevés seraient plutôt expliqués par l'existence d'importantes barrières à l'entrée de long terme et non par la concentration (qui s'explique elle-même en partie par l'existence de profits élevés sur le marché) (Carlton *et al.*, 2008).

### **3.4. Nouveaux indicateurs de performance : estimation du pouvoir de marché à partir des outils de la théorie microéconomique**

Il s'agit d'estimer de manière empirique la marge prix-coût plutôt que de chercher à la mesurer à l'aide d'indicateurs comptables. Ces études se concentrent sur une industrie particulière et ne cherchent pas, a contrario des études SCP précédentes, à comparer en termes de performance des industries entre elles.

#### **3.4.1. Etudes statiques**

- **estimation directe du coût marginal**

Le coût marginal est déduit à partir de la relation entre le coût total et la production totale pour ensuite calculer la marge prix-coût. Cette estimation s'avère toutefois délicate en raison de la difficulté à obtenir des données sur le coût total (Carlton *et al.*, 2008).

- **estimation complète d'un modèle de marché (avec estimation du coût marginal et de la marge prix-coût)**

On postule une forme particulière des courbes de demande et de coût avec une hypothèse de maximisation du profit par les entreprises. Les évolutions de prix au cours du temps, et donc l'évolution de la courbe de demande, permettent de déterminer la marge prix-coût. A partir de l'évolution de la courbe de demande, il est alors possible de mesurer l'indice de Lerner et le coût marginal (Carlton *et al.*, 2008).

---

<sup>13</sup> *i.e.* lien entre structure de marché et performance

- **observation de la relation entre les variations de prix et les variations du coût des facteurs**

Cette observation peut s'effectuer soit en étudiant :

- la fixation d'une taxe et du prix : si le prix s'élève du montant de la taxe, l'industrie est relativement concurrentielle,
- la relation entre rendements d'échelle et performance : en cas d'augmentation de la demande, l'industrie à rendements d'échelle constants va augmenter sa production et sa recette totale va augmenter du même montant que le coût total. Nous sommes dans ce cas dans une situation où l'industrie est concurrentielle. Si en revanche, la recette totale augmente davantage que le coût total, cela signifie que le prix est supérieur au coût marginal et que l'industrie n'est pas concurrentielle (Carlton *et al.*, 2008).

### **3.4.2. Etudes sur des modèles à plusieurs périodes**

L'estimation du pouvoir de marché peut également être réalisée par le biais de modèles à plusieurs périodes puisque les comportements stratégiques tiennent compte des stratégies passées des firmes, les coûts d'une période dépendent des décisions prises par le passé et la demande actuelle dépend de la consommation passée.

- **Cartel et jeux statiques répétés dans un oligopole**

Selon cette théorie, les entreprises du cartel fixe un prix de déclenchement. Si un des membres du cartel fixe un prix en dessous de ce prix, les autres membres pourront augmenter le niveau de production<sup>14</sup>, ce qui fera baisser davantage le prix. Ce système incite les membres du cartel à ne pas transgresser les règles du cartel.

Ce type de modèle évalue le pouvoir de marché en comparant les périodes où le prix est faible à celles où le prix est élevé pour évaluer l'augmentation du prix opéré par le cartel.

La structure du marché a un rôle important dans ce type de jeu car plus il y a d'entreprises, plus il est difficile de détecter les comportements déloyaux ce qui les incitent à réduire le prix moyen (Carlton *et al.*, 2008).

- **Modèles dynamiques avec coûts d'ajustement**

Le pouvoir de marché des entreprises peut être estimé à l'aide de modèles dynamiques d'oligopoles en prenant soin d'ajouter des restrictions supplémentaires aux modèles initiaux pour pouvoir être utilisés empiriquement.

Pour évaluer un pouvoir de monopole dans un contexte dynamique, l'indice de Lerner ne constitue pas un indicateur correct. Dans ce cas, on peut recourir à l'évaluation de la marge prix-coût d'état régulier (*i.e.* la marge prix coût obtenue en l'absence de modifications des coûts et de la demande) (Carlton *et al.*, 2008).

---

<sup>14</sup> Au niveau antérieur à la formation du cartel.

### **3.4.3. Evaluation des nouvelles approches**

Les avantages des nouvelles études par rapport aux études SCP traditionnelles sont les suivantes (Carlton *et al.*, 2008) :

- les performances sont estimées économétriquement et ne sont pas mesurées par un indicateur comptable ;
- utilisation de variables exogènes (salaires, taxes, croissance de la demande) pour expliquer les performances et non pas de variables endogènes comme les ratios de concentration ou les dépenses publicitaires ;
- focus sur des industries particulières ce qui permet de tester des hypothèses comportementales.

Toutefois, les approches récentes de l'analyse de la performance nécessitent de connaître la forme précise des courbes d'offre et de demande ainsi que le comportement des entreprises en oligopole. Elles sont donc difficilement applicables.

---

# ***Partie 2 – Value Chain Analysis***

---

## **1. Définition**

Le concept de *value chain* décrit l'ensemble des activités, de la conception d'un produit ou d'un service jusqu'au recyclage du bien usagé en passant par les différentes étapes de production. L'analyse de cette *value chain* (*value chain analysis*) consiste à étudier les flux entre les composantes de la chaîne ainsi que les flux entre *value chains* (Kaplinsky, 2001).

L'objectif de la *value chain analysis* est un objectif descriptif : représenter la chaîne de production au sens large et ses flux. Cette représentation sert ensuite à identifier les problèmes existants le long de la chaîne et à les résoudre.

L'étude d'une *value chain* peut s'effectuer à différentes échelles : locale, nationale, internationale (Kaplinsky, 2001).

Les flux/rerelations peuvent être caractérisés par (Kaplinsky, 2001) :

- la production en volume ou en valeur brute ou nette,
- les flux de marchandises le long de la chaîne,
- les flux de services, de connaissance le long de la chaîne,
- l'emploi (nombre de CDD, CDI),
- les importations et exportations.

La *value chain analysis* est propre à chaque filière, mais si les données existent, il est possible de comparer l'efficacité globale de la filière avec d'autres filières du même pays ou avec les mêmes filières dans d'autres pays (FAO, 2005).

## **2. Apports de M. E. Porter (1985) et de G. Gereffi (1999) à la *value chain analysis***

La *value chain analysis* s'est nourrie des travaux de M. E. Porter et de G. Gereffi (Kaplinsky, 2001).

### **2.1. Porter (1985)**

#### **2.1.1 Chaîne et système de valeur au sens de Porter**

Chez Porter (1985), la *value chain* a un sens particulier qui diffère de l'analyse moderne de la chaîne de valeur. La *value chain* de Porter est un outil à utiliser au sein d'une firme pour déterminer un avantage concurrentiel et pour trouver un moyen de le renforcer.

Porter décompose la firme en neuf activités pertinentes sur le plan de la stratégie :

- infrastructure de la firme,
- gestion des ressources humaines,
- développement technologie,
- approvisionnement,
- logistique interne,
- production,
- logistique externe,
- commercialisation et vente,
- services.

Ces activités peuvent être regroupées en trois composantes stratégiques au sein de la firme

- processus d'offre,
- processus de transformation,
- activités de support à ces processus.

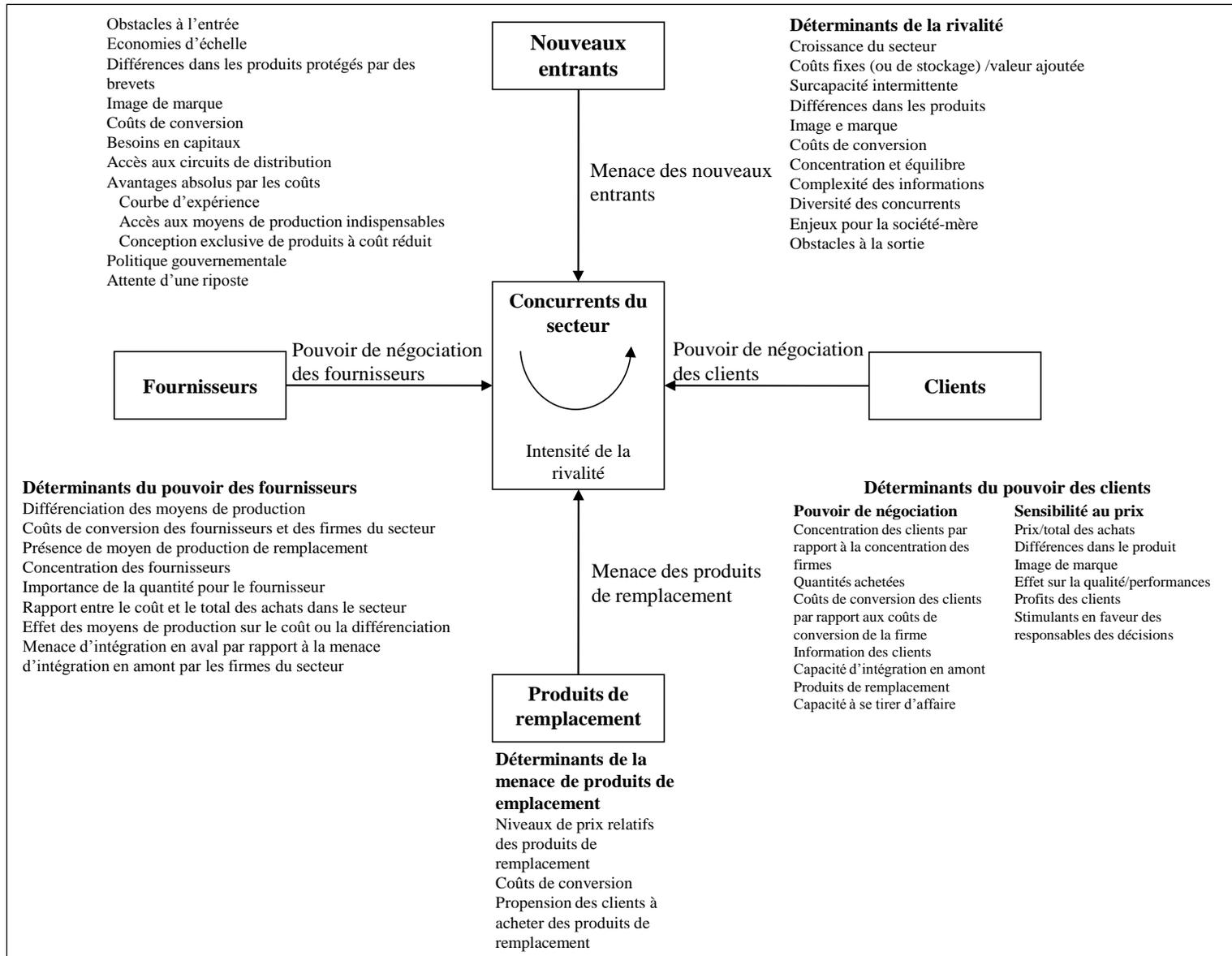
L'étude des relations entre ces activités permet d'analyser la structure des coûts et les sources potentielles ou existantes de différenciation pour identifier un avantage concurrentiel de manière à ce que la firme obtienne une rentabilité supérieure à la moyenne du secteur (Porter, 1985). Ces liens entre les activités de la firme constituent la chaîne de valeur au sens de Porter (Kaplinsky, 2001).

Porter (1985) estime la valeur produite par les activités de la firme en termes de recette totale. Plus précisément, on étudie la recette créée par chaque composante de la chaîne pour identifier une réduction potentielle des coûts pour certaines composantes ou bien une potentielle différenciation au niveau d'un produit ou d'un procédé. Passer par la chaîne de valeur permet de déterminer la stratégie de la firme sur son marché.

Le second concept clé de l'analyse de Porter est le système de valeur. Ce système est composé des chaînes de valeur de la firme (ou de l'ensemble des firmes du marché d'un produit s'il en existe plusieurs), de ses fournisseurs et de ses clients (Porter, 1985). Le système est étudié sous l'angle des relations existantes entre les chaînes de valeur des firmes. La notion de système de valeur de Porter correspond à la notion de chaîne de valeur moderne (*i.e. value chain analysis*) (Kaplinsky, 2001).

Selon Porter, la structure d'un secteur (donc l'état de la concurrence) dépend de cinq forces (Figure 3) : le pouvoir des fournisseurs, le pouvoir des clients, la menace de produits substituables et d'entrants potentiels, et la rivalité entre les firmes du secteur (Porter, 1980).

Figure 3 – Les 5 forces de la concurrence (Porter, 1980)



L'analyse de Porter se porte au niveau de l'entreprise. Elle peut s'étendre au niveau du secteur en étudiant les firmes composant ce secteur. L'analyse sectorielle peut également être effectuée à partir de l'analyse des groupes stratégiques (*i.e.* ensemble des firmes d'un secteur qui suivent une même stratégie ou stratégie voisine). Il s'agit alors d'étudier chaque groupe stratégique par rapport aux 5 forces de la concurrence (Porter, 1980).

L'indicateur de performance chez Porter est le profit potentiel de long terme de la firme mesuré par le rendement à long terme du capital investi (Porter, 1980).

### **2.1.2. Porter et le paradigme SCP**

Porter se détache du paradigme SCP traditionnel dans le sens où il s'intéresse au fonctionnement interne de l'entreprise. En effet, avec l'approche traditionnelle de SCP, l'entreprise est considérée comme une boîte noire et les comportements s'avèrent finalement peu étudiés.

Néanmoins, Porter prend pour point de départ les composantes de SCP en mettant ses propres définitions derrière la composante Structure (les cinq forces de la concurrence), la composante Comportements (trois types de stratégies possibles : domination par les coûts, différenciation des produits, l'une ou l'autre sur un segment restreint), et la composante Performance (rentabilité des composantes de l'entreprise).

Toutefois, même si l'approche de Porter se situe dans le prolongement de SCP, cette analyse n'est pas basée sur l'approche microéconomique standard, contrairement à l'approche SCP traditionnelle.

L'analyse de Porter a alimenté la recherche en gestion de l'entreprise (le management stratégique) ainsi que la *value chain analysis*.

## **2.2. Gereffi (1999) et le concept de Global Commodity Chain**

Gereffi (1999) a mis en évidence les relations de pouvoir existant entre les acteurs de la chaîne (Kaplinsky, 2001).

### **2.2.1. Définitions**

Le concept de *commodity chain* découle de la World System Theory (Raikes *et al.*, 2000). Sa définition est semblable à la définition de *value chain analysis*. La *Commodity Chain* a été influencée par les travaux de Schumpeter et les cycles de Kondratieff (Raikes *et al.*, 2000).

Le concept de *global commodity chain* (GCC) a été développé par Gereffi & Korzeniewicz (1994) pour analyser l'organisation du commerce international et l'intégration économique croissante des chaînes internationales de productions (Raikes *et al.*, 2000).

GCC a été initialement utilisé pour analyser l'impact de la mondialisation sur le secteur industriel (FAO, 2005).

Remarque : les concepts de *Commodity chain*, de *value chain* et de filière sont synonymes.

### **2.2.2. Distinction de deux formes de filière**

La GCC se focalise sur les liens entre les firmes en distinguant deux formes de filière – ou chaîne de valeur – définies par rapport aux relations de pouvoir entre les acteurs :

- **buyer-driven chain** contrôlée/pilotée par l'aval. Le rôle central de la filière est joué par les acteurs de la distribution qui sont en général les concepteurs des produits. La production est externalisée dans les pays en voie de développement et les produits sont intensifs en main d'œuvre (vêtements, jouets). La production est destinée aux pays développés (Gereffi, 1999). Le marché de la production présente de faibles barrières à l'entrée (Raikes *et al.*, 2000 ; Kaplinsky, 2004).
- **producer-driven chain** contrôlée/pilotée par les producteurs. Ce type d'organisation est rencontré dans les industries à fortes innovations (automobile, aviation). Les firmes leaders forment souvent un oligopole. On remarque la présence de fortes barrières à l'entrée des segments profitables. Les profits proviennent de l'échelle de la production, du volume et des innovations (Gereffi, 1999).

Ces deux organisations de la filière expliquent le pouvoir de marché exercé soit par les producteurs, soit par le secteur aval (Raikes *et al.*, 2000). La GCC permet d'expliquer l'externalisation des activités dans des pays autres que celui de la firme (le plus souvent externalisation vers les pays en voie de développement) (Raikes *et al.*, 2000).

### **2.2.3. Limites**

L'analyse GCC au niveau national ne tient pas compte des effets de la réglementation ou de la déréglementation sur la filière. L'analyse GCC au niveau international repose sur l'hypothèse d'un état actuel du monde correspondant au libre échange. Or, le recours à l'externalisation de la production peut s'expliquer par des modifications de réglementation (Raikes *et al.*, 2000). D'autre part, les concepts de GCC sont définis de manière vague et sa définition diffère selon les auteurs (Raikes *et al.*, 2000). Et enfin, il y a peu d'analyses empiriques quantitatives (Raikes *et al.*, 2000).

### **2.2.4. Comparaison GCC et Filière**

La GCC semble être une approche plus cohérente que l'analyse de filière. Par ailleurs, l'analyse de filière se focalise sur les niveaux locaux ou nationaux de la filière alors que la GCC présente une vision de l'ensemble de la filière (y compris une dimension internationale). Enfin l'analyse de filière prend peu en compte le pouvoir des agents contrairement à GCC (Raikes *et al.*, 2000).

### **2.2.5. Comparaison GCC et value chain de Porter**

La GCC incorpore explicitement une dimension internationale dans l'analyse. D'autre part, la coordination de l'ensemble filière est vue comme une source d'avantage concurrentiel car les relations liées à cette coordination sont considérées comme des actifs stratégiques (Gereffi, 1999).

---

# *Partie 3 – Approche Filière*

---

Le concept de *Value chain analysis* vu précédemment est très proche de celui de « filière ». Ce qui différencie les deux concepts est la prise en compte des dimensions internationales<sup>15</sup> et des dynamiques.

## **1. Origine**

Le développement d'une école française d'économie industrielle trouve son origine dans la contestation de l'*Industrial Organization* anglo-saxonne (paradigme SCP traditionnel) qui ne permettrait pas d'appréhender l'évolution future des industries<sup>16</sup>. D'où la nécessité de développer une nouvelle approche : l'analyse en termes de filière.

A l'origine, l'analyse de filière a été développée pour étudier les contrats agricoles et l'intégration verticale de l'agriculture française dans les années 1960 par l'INRA et le CIRAD. Puis, l'analyse de filière a été utilisée pour étudier les filières agricoles dans les pays en voie de développement (Raikes *et al.*, 2000).

## **2. Eléments constitutifs de la filière de production**

La filière se compose comme suit (Morvan, 1991) :

- d'un espace technique : la filière est une succession d'opération de transformations séparables par des enchaînements de techniques qui évoluent en fonction de l'évolution des connaissances scientifiques et des modes d'organisation du travail,
- d'un espace de relations orientées par les techniques et les marchés : la filière est un ensemble de flux d'échanges fournisseurs-clients,
- d'un espace de stratégies : la filière est un ensemble d'activités économiques.

La filière de production est un système, composée de sous-systèmes.

---

<sup>15</sup> L'analyse de filière en général n'a été appliquée qu'à des chaînes de valeur nationales, bien qu'il n'y ait pas de raison conceptuelle limitant l'aire géographique d'application (Kaplinsky, 2001).

<sup>16</sup> Le caractère statique du paradigme SCP standard a été peu à peu levé grâce aux développements microéconomiques qui ont apporté l'analyse dynamique nécessaire à l'étude de l'évolution des industries. L'analyse en termes de filière s'est initialement fixée pour but de répondre à cet objectif d'analyse évolutive sans toutefois y parvenir complètement.

### **3. Objectifs de l'approche filière**

La filière est un outil qui permet de remplir différents objectifs : analyser les structures de l'industrie et son évolution, analyser les stratégies des firmes et les politiques industrielles (Morvan, 1991).

#### ***3.1. Analyser les structures de l'industrie et son évolution<sup>17</sup>***

##### ***3.1.1. La filière comme outil de description technico économique***

La filière se définit par les étapes nécessaires à l'élaboration d'un produit final, par la technologie utilisée (procédés et structures de production), par la nature du marché et du produit final. L'utilisation de la filière selon cet objectif présente l'inconvénient de jamais définir parfaitement les contours de la filière (Morvan, 1991).

##### ***3.1.2. La filière comme modalité de découpage du système productif***

Il s'agit de découper le système productif en branches qui ont entre elles des relations achats/ventes. Les branches sont définies à partir d'un Tableau Entrées-Sorties (TES) ou à l'aide de méthodes statistiques, économétriques – agrégation par l'aval, par l'amont, sensibilité aux variations absolues/relatives de la demande finale (Morvan, 1991, p. 257). Ce découpage permet de montrer les relations de dépendance et de causalité dans la filière.

Les limites à cette utilisation de la filière sont les suivantes :

- vue réductrice des relations des agents qui sont uniquement vus au travers des flux d'échange (approche en termes de marchés et de produits),
- les branches sont souvent trop épaisses pour faire apparaître leurs liens avec une activité,
- découpage effectué verticalement en privilégiant l'amont mais il n'est pas sûr que les branches clés se situent à ce niveau.

L'analyse quantitative des filières permet de mesurer les inputs, les outputs, les prix et la valeur ajoutée créés le long de la filière (Raikes *et al.*, 2000).

#### ***3.2. La filière comme un instrument de gestion***

##### ***3.2.1. La filière comme méthode d'analyse de la stratégie des firmes***

Face à la concurrence, les firmes développent des stratégies « classiques », c'est-à-dire des stratégies partielles (stratégies de concentration, d'intégration, de diversification), et des stratégies de filière. Ces dernières sont des stratégies plus globales dans le sens où elles réunissent des préoccupations à la fois physiques (organisation des flux technologiques et des flux de produits) et financières (répartition en permanence des capitaux selon les activités) pour que l'ensemble de la filière fonctionne mieux. La stratégie de filière permet de

---

<sup>17</sup> Voir point 4.

déterminer le ou les segments stratégiques (stades de la filière) sur lesquels exercer un pouvoir de marché. Les firmes mettent alors en place des politiques d'alliance, de défense, d'expansion (Morvan, 1991).

### ***3.2.2. La filière comme instrument de politique industrielle nationale***

La performance du système productif national provient davantage de la qualité des relations entre les entités composant ce système que des firmes-champions. Il ne s'agit donc pas de promouvoir quelques firmes clés mais de renforcer la cohérence du système (Morvan, 1991).

## **4. Filière : outil de découpage du système productif**

Il existe deux méthodes pour représenter et analyser le système productif : le modèle input-output et l'analyse de flux inter-entreprises (Morvan, 1991).

### ***4.1. Le modèle input-output avec analyse en termes de pôles d'activité***

Ce modèle repose sur un Tableau Entrées-Sorties (TES) qui permet de quantifier l'importance d'une activité et ses relations avec d'autres. Le poids de chaque activité dépend des relations entretenues avec les autres activités. Il s'agit donc de définir les caractéristiques de ces relations (effets de dominance). Les analyses inter-industrielles sont ensuite utilisées pour exploiter ces relations : analyses de la hiérarchie des activités à partir de la mise en évidence des relations de dépendance (où prédomine surtout la domination par les achats) et analyses permettant de coordonner les activités de façon cohérente à partir de la mise en évidence de relations d'interdépendance (où prédomine l'analyse des relations bi univoques d'achats et de ventes qui détermine l'étroitesse des liens unissant deux industries) (Morvan, 1991, p. 538).

### ***4.2. Analyse de flux inter-entreprises.***

Il s'agit d'une analyse directe des relations entre entreprises construite à partir de données individualisées et non pas à partir d'une désagrégation du TES (Morvan, 1991).

## **5. Outils de description de filières**

L'analyse de filière utilise à la fois (FAO, 2005) :

- une analyse institutionnelle : repérage des flux et des agents dans le système de production, analyse des lieux de décisions et de concertation entre les agents ;
- une analyse comparative : études des compétitivités respectives des filières et des stratégies des acteurs ;
- une analyse fonctionnelle interne : identification des goulets d'étranglement amont/aval.

### **5.1. Définition des contours d'une filière**

Les cinq étapes pour repérer les contours d'une filière sont les suivantes (FAO, 2005) :

1. identification des flux et des opérations : identifier les circuits de distribution/commercialisation, les fournisseurs ;
2. identification des agents de la filière ;
3. réalisation d'une analyse fonctionnelle : représentation dans un tableau des étapes de la filière (de la transformation de la matière première à la vente) ;
4. réalisation d'un organigramme de la structure de la filière ;
5. quantification physique des flux en volume et en valeur, soit à l'aide d'un tableau Emplois/Ressources, soit en représentant les flux sur un organigramme (analyse financière et économique).

On distingue deux voies pour compléter la description de l'environnement dit technico-économique d'une filière : l'analyse financière et l'analyse économique.

### **5.2. Analyse financière de la filière**

L'analyse financière de la filière permet (FAO, 2005) :

- d'obtenir les comptes de production-exploitation des agents de la filière,
- de déterminer l'efficacité globale de la filière (*i.e.* la détermination des revenus distribués, du montant de la valeur ajoutée à l'échelle de la filière et la manière dont elle se crée),
- de déterminer la formation des prix le long de la filière.

### **5.3. Analyse économique de la filière**

#### **5.3.1. L'approche par les prix de référence (*shadow prices approach*)**

Cette approche part du principe que le prix du marché ne reflète pas la valeur économique des biens et services. L'objectif de cette approche est de corriger les distorsions entre prix et valeur en faisant apparaître les écarts entre les comptes financiers des agents et ceux reconstitués à l'aide des prix de référence. On utilise le prix de référence au lieu du prix réel dans l'analyse.

On distingue deux catégories de prix de référence (FAO, 2005) :

- le prix d'efficacité ou prix de parité (valorisation des facteurs de production, des biens et services aux prix de parité internationaux),
- le prix social (intégration de l'impact sur la consommation et l'épargne des revenus distribués avec un objectif politique de répartition des revenus).

### **5.3.2. L'approche par les effets aux prix de marché (impact approach)**

Cette approche repose sur l'évaluation de trois effets établis à partir des comptes consolidés de la filière ou des segments de la filière (FAO, 2005) :

- effets directs : éléments de distribution directe de revenus aux secteurs institutionnels ou aux autres agents,
- effets indirects : étude des effets de la filière sur d'autres agents de l'économie en termes de croissance, de gains de devises et de distribution des revenus,
- effets inclus : somme des effets directs et indirects.

Pour calculer les effets directs ou indirects, on utilise le principe de la remontée manuelle des chaînes de production ou des coefficients industriels de branche et/ou d'un TES.

## **6. Définition de la filière**

Il n'existe pas de définition unique de la notion de filière de production mais Morvan (1991) a tenté une définition de ce concept :

« La filière est une succession d'opérations de transformation aboutissant à la production de biens (ou d'ensemble de biens) ; l'articulation de ces opérations est largement influencée par l'état des techniques et des technologies en cours et est définie par les stratégies propres des agents qui cherchent à y valoriser au mieux leur capital. Les relations entre les activités et les agents révèlent des interdépendances et des complémentarités, mais sont aussi largement déterminées par des relations hiérarchiques dont le jeu contribue à assurer la dynamique de l'ensemble. Utilisée à plusieurs niveaux d'analyse, la filière apparaît comme un système, plus ou moins capable selon les cas d'assurer sa propre transformation. »<sup>18</sup>

## **7. Avantages et limites liés à la notion de filière**

Morvan (1991) attribue au concept de filière plusieurs avantages :

- il dépasse les découpages courants en économie (secteurs primaire, secondaire et tertiaire) ;
- il se démarque de l'approche traditionnelle en économie industrielle et se détache de la théorie microéconomique,
- il permet d'élaborer une analyse mésoéconomique,
- il donne un véritable rôle à la technique dans l'analyse des processus industriels,
- il est une analyse dynamique.

---

<sup>18</sup> Les développements récents de l'analyse de filière ont intégré des concepts des théories de la régulation (pensée néo-marxiste, Robert Boyer), des conventions et des coûts de transaction (Raikes, 2000).

Cependant, la filière est un concept en construction avec un cadre théorique peu défini (Morvan, 1991). Elle repose sur des travaux empiriques et regroupe plusieurs écoles de pensée : analyse des systèmes, économie industrielle, économie institutionnelle, gestion, économie marxiste, techniques de l'économie du bien-être (Raikes *et al.*, 2000).

## **8. Lien entre analyse de filière et performance**

L'analyse de filière permet d'étudier les performances d'une filière à travers l'étude de la création de valeur ajoutée et sa répartition le long de la filière. La définition de la performance est donc différente du paradigme SCP standard puisque pour cette dernière la performance d'un marché se définit par rapport à la situation de concurrence pure et parfaite<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> Plus le prix est proche de coût marginal, plus le marché est performant.

## Conclusion

---

Le travail bibliographique réalisé ici nous conduit à envisager l'analyse des performances de la filière coquille Saint-Jacques en Manche dans une approche filière en utilisant néanmoins certains outils de l'approche SCP. Cette analyse devra tenir compte de l'existence d'un système de gestion particulier de la pêcherie de coquilles Saint-Jacques destiné à assurer la durabilité de la ressource.

Plus précisément, le concept de filière pourra être utilisé comme un outil de description d'un système technique et économique<sup>20</sup> : la filière coquille Saint-Jacques sera analysée en fonction des différentes activités menées le long de cette filière (de la pêche jusqu'au consommateur) ; les flux (prix, valeur ajoutée, marge) entre chaque niveau de la filière seront également étudiés. Des indicateurs issus de l'approche SCP tels que des indicateurs de concentration et de performances pourront également être mobilisés. L'ensemble des indicateurs de comportement et de performance susceptibles d'être utilisés pour cela sont synthétisés en annexe.

---

<sup>20</sup> Sous réserve et dans la limite des données disponibles.

## Bibliographie

---

ABAAB, A., ELLOUMI, M. [1997]. Effets des politiques de prix, de subvention et de fiscalité sur les performances de l'agriculture tunisienne . In Akasbi N. (ed.), Maraveyas N. (ed.). Prix et subventions : effets sur les agricultures familiales méditerranéennes (études nationales). Montpellier : CIHEAM-IAMM. p. 7-53 (Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches ; n°11)

<http://ressources.ciheam.org/om/pdf/b11/CI971486.pdf>

AGRER, ETAT du BURKINA FASO, [2007], *Diagnostic de la filière coton et identification d'axes stratégiques*, version finale, Financement européen : Projet 8 ACP BK 014 (8ème FED) ; Fonds d'Observation Economique et Sociale du Monde Rural (FOESMR).

[http://www.cotton-acp.org/docs/study/Final\\_Diagnostic\\_Coton\\_20\\_08\\_2007.pdf](http://www.cotton-acp.org/docs/study/Final_Diagnostic_Coton_20_08_2007.pdf)

ARENA, R., BENZONI, L., DE BRANDT, J. & ROMANI, P.M. [1988], *Traité d'Economie Industrielle*, collection Economie, ed. Economica.

BAIN, J. S. [1959], *Industrial Organization*, New York : John Wiley and Sons.

BAUMOL, W., PANZAR, J. C. & WILLIG, R. D. [1982], *Constestable markets and the theory of industry structure*, New York Harcourt, Bron Jovakowich Inc.

BERTRAND, J. [1883], Théorie mathématique de la richesse nationale, *Journal des Savants*, pp. 499-508.

BROZEN, Y. [1982], *Concentration, mergers and public policy*, MacMillan.

CARLTON, D. W. & PERLOFF, J. M. [2008], *Economie industrielle*, Collection Ouvertures Economiques, 2<sup>ème</sup> édition, ed. De Boeck.

CHEVALIER, J. M. (sous la direction de) [1995], *L'économie des stratégies d'entreprises*, Montchrestien.

COASE, R. H. [1937], *The Nature of the Firm*, *Economica*, n.s. 4 : 386-405.

CONSEIL de la CONCURRENCE, ROYAUME du MAROC [2011], *Réalisation d'une étude sur la concurrentiabilité du secteur des grandes et moyennes surfaces (GMS)*, Rapport de synthèse, version juillet 2011.

[http://conseil-concurrence.ma/?wpfb\\_dl=65](http://conseil-concurrence.ma/?wpfb_dl=65)

COURNOT, A.-A. [1838], *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Hachette, Paris.

DEMSETZ, H. [1973], Industry structure, market rivalry, and public policy, *Journal of Law and Economics*, Vol. 16 (1), pp. 1-9.

DEMSETZ, H. [1974], Two systems of belief about monopoly, in GOLDSCHMIDT, MANN & WESTON (eds.), *Industrial concentration: the new learning*. Little-Brown & Co.

DIXIT, A. & STIGLITZ, J. [1977], Monopolistic competition and optimum product diversity, *American Economic Review*, 67, pp. 297-308.

DOSI, G., TEECE, D. J. & WINTER, S. G. [1990], Les frontières des entreprises, *Revue d'Economie Industrielle*, 1<sup>er</sup> trim..

DOSI, G. [1991], Perspectives on evolutionary theory, *Science and Public Policy*, vol. 18, pp. 353-361.

ESSANG, T., WOIN, N. & BADEBOGA, E. A. [2002], *Stratégies et comportements des acteurs économiques de la filière Oignon*, Actes de colloque, Savanes africaines : des espaces en mutation, des acteurs face à de nouveaux défis, 27-31 mai 2002, Garoua, Cameroun.  
<http://hal.inria.fr/docs/00/12/89/20/PDF/T113Essang.pdf>

FAO, TALLEC, F. & BOCKEL, L. [2005], *L'approche filière, Analyse fonctionnelle et identification des flux*, EASYPol, module 43.  
[http://www.fao.org/docs/up/easypol/376/cca\\_analyfonct\\_flux\\_043FR.pdf](http://www.fao.org/docs/up/easypol/376/cca_analyfonct_flux_043FR.pdf)

GEREFFI, G. [1999], *A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries*

GUILLOTREAU, P. & LE ROY, F. [1999], Rivalité concurrentielle, intégration verticale et pouvoir de domination : le cas de l'industrie française du thon, VIIIème Conférence de l'AIMS.  
<http://www.strategie-aims.com/events/conferences/15-viiieme-conference-de-l-aims/communications/2347-rivalite-concurrentielle-integration-verticale-et-pouvoir-de-domination-le-cas-de-lindustrie-francaise/download>

KAPLINSKY, R. & MORRIS, M. [2001], A Handbook for Value Chain Research, *Institute of Development Studies*, vol 113, Issue: September.

KAPLINSKY, R. [2004], Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?, *Problems of Economic Transition*, volume 47, issue 2, p 74-115.

LAMBERT, R. & JULIEN, S. S. [2000], *Analyse de la concentration économique et géographique dans le secteur agroalimentaire*, Série Recherche, R.00.06, Centre de Recherche en Economie Agroalimentaire (Canada).  
<http://www.crea.ulaval.ca/Publications/Serie%20de%20recherche/2000/SR-00-06.pdf>

LANCASTER, K. [1979], *Variety, equity and efficiency*, Columbia University Press, New York.

LE FLOC'H, P. [2009], *La mesure des performances des entreprises de pêche*, thèse d'HDR, UMR Amure.  
[http://tel.archives-ouvertes.fr/docs/00/44/09/69/PDF/hdr\\_plefloch\\_2009.pdf](http://tel.archives-ouvertes.fr/docs/00/44/09/69/PDF/hdr_plefloch_2009.pdf)

LEONARDI, S., GALLET, F. & LESUEUR, M. [2008], *Etude du poids socio économique de la filière pêche dans le quartier maritime de Bayonne*, version finale, CLPMEM de Bayonne, IMA de Bayonne et Agrocampus Rennes.

LE ROUX, J. [2003], *Stratégies d'approvisionnement et d'innovation des entreprises de transformation des produits de la mer*, Thèse de doctorat en Sciences Economiques, Université de Bretagne Occidentale.

LOBOS, G. & VIVIANI, J. L. [2007], Estimation des indicateurs de concentration et d'instabilité dans l'industrie vitivinicole du Chili, *Agroalimentaria*, n°24, Enero-Junio 2007.  
<http://www.scielo.org.ve/pdf/a/v12n24/art05.pdf>

MASON, E. S. [1957], *Economic concentration and the monopoly problem*, Harvard University Press.

MOATI, P. [1995], *Méthode d'étude sectorielle, volume 1*, CREDOC, Cahiers de recherche n°70, mai 1995.  
<http://ddata.over-blog.com/xxxyyy/0/55/48/77/Manuel-etude-secteurs-Moati-vol-1.pdf>

MOATI, P. [1996], *Méthode d'étude sectorielle, volume 2*, CREDOC, Cahiers de recherche n°93, septembre 1996.  
<http://www.philippe-moati.com/article-manuel-d-etude-de-secteurs-volume-2-52770104-comments.html#comment93554295>

MOATI, P. [2000], *Evaluer les performances d'un secteur d'activité*, CREDOC, Cahier de recherche n°148, septembre 2000.  
<http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C148.pdf>

MORVAN, Y. [1991], *Fondements d'Economie Industrielle*, collection Gestion, 2<sup>ème</sup> édition, ed. Economica.

NELSON, R. R. & WINTER, S. G. [1982], *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

OCDE [2009], *Panorama des Régions de l'OCDE 2009 – Annexe C*.  
<http://www.oecd-ilibrary.org/>

PADILLAC, M. & BENCHARIF, H. [2001], *Approvisionnement alimentaire des villes, Concepts et méthodes d'analyse des filières et des marchés*, Options Méditerranéennes, Série B. n°32, Les filières et marchés du lait dérivés en Méditerranée.

PORTER, M. E. [1980], *Choix stratégiques et concurrence. Techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie*, Economica, Impr. 1998, (trad.)

PORTER, M. E. [1985], *L'avantage concurrentiel – Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, Paris Dunod, impr. 2003, (trad.).

QUELIN, B. [2012], Support de cours, *Les indices de concentration du marché*, HEC.  
[https://studies2.hec.fr/jahia/webdav/site/hec/shared/sites/quelin/acces\\_eleves/EIO/seance1/Quelin-EIO-IndicesConcentration.pdf](https://studies2.hec.fr/jahia/webdav/site/hec/shared/sites/quelin/acces_eleves/EIO/seance1/Quelin-EIO-IndicesConcentration.pdf)  
Consulté le 01/03/2012

RAIKES, P., JENSEN, M. F. & PONTE, S. [2000], Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique, *Economy and Society*, vol 29, issue 3

SCHERER, F.M. [1970], *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand McNally College, Publishing Company, Chicago.

SPENCE, A. M. [1976], Product selection, fixed costs and monopolistic competition, *Review of Economic Studies*, 43 (2), pp. 217-236.

STACKELBERG, H. von [1934], *Marktform und Gleichgewicht*, Julius Springer, Berlin; repris dans "Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre" (1948). Traduction anglaise : *The theory of market economy* (1952), William Hodge, Londres.

STIGLER, G. [1951], The division of the labor is limited by the extend of the market, *Journal of Political Economy*, vol. LIX, 3, 185-193.

STIGLER, G. [1968], *The organization of industry*, Homewood.

TIROLE, J. [1989], *The theory of industrial organization*, MIT Press.

WEINSTEIN, O. [2008], Quelques controverses théories, L'entreprise dans la théorie économique, in *Les cahiers français*, n° 345 Juillet-aout 2008, Vol 1 : comprendre l'économie.

WILLIAMSON, O. E. [1975], *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, New York : The Free Press.

## Annexe 1 – Synthèse des indicateurs de structure

Indicateurs de STRUCTURE	Approche	Définition	Objectif de l'indicateur	Éléments nécessaires à l'estimation de l'indicateur
<b>Ratio de concentration des <math>n</math> premières entreprises (<math>CR_n</math>)</b>	SCP Moati (1996), Guillotreau (1999), Lambert (2000), Le Roux (2003), Lobos (2007), Carlton (2008), Conseil Concurrence Maroc (2011), Quélin (2012)	Rapport de la somme des parts des ventes réalisées par les $n$ premières entreprises et du chiffre d'affaires total de l'industrie	Mesurer la part de marché des $n$ premières entreprises  $CR_n = 0 \rightarrow$ pas de concentration : les entreprises ont un niveau de part de marché identique $CR_n = 1 \rightarrow$ situation de monopole	- ventes des $n$ premières entreprises (chiffre d'affaires) - ventes de l'industrie (chiffre d'affaires)  Les ventes peuvent être exprimées en volume ou en valeur. La part de marché peut également être évaluée en termes d'emploi, de capacité de production, de VA ou d'intrants physiques.
<b>Indice de concentration de Herfindhal - Hirschman (<math>H</math>)</b>	SCP Moati (1996), Le Roux (2003), Lobos (2007), Carlton (2008), Conseil Concurrence Maroc (2011), Quélin (2012)	Somme des carrés des parts de marché de l'ensemble des entreprises de l'industrie	Mesurer la part de marché des entreprises  $H$ proche de 0 $\rightarrow$ nombreuses firmes de même taille dans le secteur $H = 1 \rightarrow$ monopole	- chiffre d'affaires des entreprises - chiffre d'affaires de l'industrie
<b>Coefficient d'entropie (<math>E</math>)</b>	SCP Le Roux (2003), Lobos (2007), Quélin (2012)	Somme des parts de marché des $n$ entreprises du marché pondérées par le logarithme de leur part de marché	Mesurer l'incertitude associée à la capacité des entreprises à préserver leur part de marché  Plus la valeur du coefficient est faible, plus le niveau de concentration est élevé.	Part de marché exprimée en termes de chiffre d'affaires, de valeur ajoutée, d'emploi, ou d'intrants physiques.
<b>Rapport de concentration relatif</b>	SCP Le Roux (2003)	Somme au carré du chiffre d'affaires de chaque entreprise placée à la $i^{ème}$ position.	Permet de dire que X % des entreprises réalise (1-X) % du chiffre d'affaires de l'industrie.  Indice complémentaire au $CR_n$ qui permet d'isoler les variations liées au nombre d'entreprises	- chiffre d'affaires des entreprises - chiffre d'affaires de l'industrie

Indicateurs de STRUCTURE	Approche	Définition	Objectif de l'indicateur	Éléments nécessaires à l'estimation de l'indicateur
<b>Indice de Linda (<math>L_n</math>)</b> (indice de concentration)	SCP Quélin (2012)	Pourcentage des parts de marché détenues par les $n$ plus grandes entreprises du marché	Indicateur de pouvoir de marché  $L_n$ est infini en cas de monopole	Les plus grandes parts de marché exprimées en termes de chiffre d'affaires, de valeur ajoutée, d'emploi, ou d'intrants physiques.
<b>Courbe de Lorentz (coefficient de Gini <math>G</math>)</b> (indice de concentration)	SCP Lambert (2000), Quélin (2012)	Distribution du cumul des parts de marché des entreprises les plus petites aux entreprises les plus grandes	Le coefficient de Gini $G$ mesure ici l'inégalité de la distribution des parts de marché.  $G = 0 \rightarrow$ toutes les firmes ont la même taille $G = 1 \rightarrow$ situation de monopole	Parts de marché exprimées en termes de chiffre d'affaires, ou de valeur ajoutée, ou en termes d'emploi, ou en termes d'intrants physiques.
<b>Taille minimale optimale du marché</b>	SCP Carlton (2008)	Dimension minimale d'une firme lui permettant d'obtenir le coût unitaire le plus bas (efficacité).	Mesurer le niveau des barrières à l'entrée du marché  La présence d'économie d'échelle importante de la part des firmes en place implique à un entrant potentiel de produire en grande quantité, ce qui n'est pas toujours réalisable pour les nouveaux entrants sur un marché	- évaluation des économies d'échelles
<b>Dépenses publicitaires</b>	SCP Carlton (2008)	Montant des dépenses publicitaires	Mesurer le niveau des barrières à l'entrée du marché	- montant des dépenses publicitaires
<b>Intensité capitalistique</b>	SCP Carlton (2008)	Ratio Capital (ou valeur ajoutée) / Travail	Mesurer le niveau des barrières à l'entrée du marché	
<b>5 forces de la concurrence selon Porter</b>	Modèle de Porter Porter (1980)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menace des nouveaux intrants</li> <li>- Pouvoir de négociation des fournisseurs et des clients</li> <li>- Menace de produits de remplacement</li> <li>- Intensité de la rivalité entre les concurrents du secteur</li> </ul>	Identifier ces 5 forces permet de déterminer la structure du secteur et donc sa rentabilité	Voir Figure 3 sur les déterminants des 5 forces

Indicateurs de STRUCTURE	Approche	Définition	Objectif de l'indicateur	Éléments nécessaires à l'estimation de l'indicateur
<b>Rapport des sommes des valeurs ajoutées (créées par chaque activité de la firme) à la somme des volumes de ventes (de chaque activité de la firme)</b>	Filière Morvan (1991)	Mesure de l'intégration verticale (importance du pouvoir de l'unité intégrante sur ses activités périphériques) Si l'activité est complètement intégrée, ce rapport = 1. Elle est de moins en moins intégrée à mesure que ce rapport tend vers 0.	Traduire l'importance du pouvoir de l'unité intégrante sur ses activités périphériques	<ul style="list-style-type: none"> <li>- valeur ajoutée de chaque activité de la firme</li> <li>- chiffre d'affaires de chaque activité de la firme</li> </ul>
<b>Indice de concentration géographique</b>	SCP Lambert (2000)	Rapport de la somme des parts des ventes réalisées par les $n$ premières régions et du chiffre d'affaires total de l'ensemble des régions	Mesurer la densité de l'activité sur le territoire	Détail des ventes par localisation géographique
<b>Coefficient de localisation</b> (concentration géographique)	Filière Moati (1996)	Pour une région $x$ et une activité $y$ , ce coefficient est le rapport entre la part des emplois consacrés à l'activité $z$ dans la région $x$ et la part des emplois consacrés à l'activité $y$ dans l'espace de référence (l'emploi national pour l'activité $y$ ) Cet indicateur varie entre 0 (répartition régionale des effectifs employés dans l'activité $y$ identique à celle de l'ensemble de référence (ex : l'emploi industriel)) et 1 (l'activité est exclusivement localisée dans une région)	Mesurer la plus ou moins grande homogénéité de la répartition régionale de l'activité par rapport à la répartition régionale d'un ensemble de référence (mesure relative de la répartition géographique du secteur)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- taux d'emploi régional par activité</li> </ul>
<b>Indice de spécialisation géographique de Balassa Hoover</b> (concentration géographique)	Filière Moati, (1996), OCDE (2009)	Rapport entre le poids en termes d'emploi d'une branche d'activité dans une région et le poids en termes d'emploi de la même branche d'activité dans le pays. Lorsque cet indicateur est supérieur (resp. inférieur) à 1, la région est spécialisée (resp. n'est pas spécialisée) dans l'industrie considérée <i>i.e.</i> l'industrie considérée est concentrée dans la région.	Mesurer pour une région donnée, la sur ou sous représentation d'un secteur par rapport au poids de ce secteur sur l'ensemble du territoire.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- emploi régional de la branche considérée</li> <li>- emploi régional de l'ensemble des branches d'activité appartenant à la région considérée</li> <li>- emploi national de la branche considérée</li> <li>- emploi national de l'ensemble des branches d'activité</li> </ul>

## Annexe 2 – Synthèse des indicateurs de performance

Indicateurs de PERFORMANCE	Approche	Définition	Objectif de l'indicateur	Données nécessaires à l'estimation de l'indicateur
<b>Taux de rendement du capital (ou rentabilité économique)</b>	SCP Carlton (2008). <i>Marché performant</i> : situation de concurrence pure et parfaite – CPP – (prix égal au coût marginal et profit de long terme nul) Porter (1985). <i>Marché performant</i> : taux de rendement à long terme du capital investi de la firme supérieur en moyenne au coût du capital	Rapport entre recette nette et coût du capital	Mesurer la déviation par rapport à la situation de CPP (évaluation du profit par euro investi ; à long terme le profit devrait être nul) Evaluation au niveau de l'ensemble du marché Pour Porter, cet indicateur permet de mesurer la rentabilité de la firme	Recette nette : - chiffre d'affaires - coût du travail - coût des matières premières - coût du capital Coût du capital
<b>Marge Prix-Coût ou indice de Lerner (<math>I_L</math>)</b>	SCP Moati (1996) Carlton (2008)	Idéalement : $I_L = (\text{prix} - \text{coût marginal}) / \text{prix}$ En pratique : $I_L = (\text{chiffres d'affaires} - \text{coût du travail} - \text{coût des matières premières}) / \text{chiffre d'affaires}$ Peut également être calculée à partir du coût moyen	Mesurer la déviation par rapport à la situation de CPP $I_L = 0 \rightarrow$ prix = coût marginal ; on retrouve la situation de CPP, la firme n'a pas de pouvoir de marché, le niveau de performance du marché est optimal. $I_L$ tend vers 1 $\rightarrow$ la firme a un pouvoir de marché, les performances du marché peuvent être améliorées	- Prix du marché - Coût marginal de production - Coût moyen de production
<b>q de Tobin</b>	SCP Moati (1996, 2000) Carlton (2008)	Valeur financière de la firme / coûts de remplacement des actifs où Valeur financière = capitalisation boursière + dette financière nette	Mesurer la rentabilité financière Mesurer la déviation par rapport à la situation de concurrence pure et parfaite Si $q > 1$ , la firme réalise un profit supérieur à la normale donc la performance du marché peut être améliorée où aucune firme ne doit réaliser des profits supérieurs à la normale.	- Capitalisation boursière (nombre d'actions x cours de l'action) - Dette financière nette - Coût de remplacement du capital
<b>Marge commerciale</b>	Filière Essang (2002) FAO (2005) Agrer (2007) Léonardi (2007)	Somme des ventes finales aux consommateurs – Somme des ventes initiales à des acheteurs de la zone concernée	Indicateur de richesse créée par la diffusion du produit dans la filière	Pour chaque acteur de la filière : - chiffre d'affaires - coût d'achat de marchandises

Indicateurs de PERFORMANCE	Approche	Définition	Objectif de l'indicateur	Données nécessaires à l'estimation de l'indicateur
<b>Taux de marge industrielle</b> (au niveau d'un secteur)	SCP Moati (2000)	Excédent Brut d'Exploitation (EBE) / Valeur ajoutée	Mesurer la rentabilité commerciale	- EBE - valeur ajoutée
<b>Productivité apparente du travail</b>	SCP Moati (2000)	VA/effectifs employés  Indicateur partiel : attribue la totalité de la richesse créée à un seul facteur de production	Mesurer l'efficacité avec laquelle la transformation des inputs en outputs a été réalisée	- valeur ajoutée - effectifs employés
<b>Productivité apparente du capital</b>	SCP Moati (2000)	VA/immobilisation corporelles et incorporelles brutes ou VA/dotations aux amortissements  Indicateur partiel : attribue la totalité de la richesse créée à un seul facteur de production	Mesurer l'efficacité avec laquelle la transformation des inputs en outputs a été réalisée	- valeur ajoutée - immobilisations corporelles et incorporelles brutes - dotations aux amortissements
<b>Création de Valeur Ajoutée</b> par les différents maillons de la filière au niveau national	Filière  <i>Performance d'une filière évaluée en fonction du niveau des revenus distribués dans la filière et de la valeur ajoutée créée</i>  Morvan (1991) Abaab (1997) FAO (2005) Agrer (2007) Léonardi (2007) Le Floc'h (2009)	Valeur ajoutée = valeur de la production – valeur des consommations intermédiaires  ou  Valeur ajoutée = CA – Achats de marchandises, de biens et services consommés en provenance de tiers + Variations de stocks de marchandises et de produits  VA brute ou nette selon que l'on inclut les amortissements ou non	Mesurer la création de richesse par la filière et sa répartition	- Compte consolidé <u>financier</u> de la filière (agrégation des comptes de production-exploitation) : - valeur ajoutée : - chiffre d'affaires - coût des consommations intermédiaires - montant des salaires versés - montant des frais financiers et taxes - montant des amortissements annuels - revenu brut et net d'exploitation - Compte consolidé <u>économique</u> de la filière (correction de la valeur ajoutée créée en tenant compte de la distorsion des prix de marché ou des effets d'entraînements de la filière sur le reste de l'économie)  Utilisation de la méthode des effets ou méthode des prix de référence

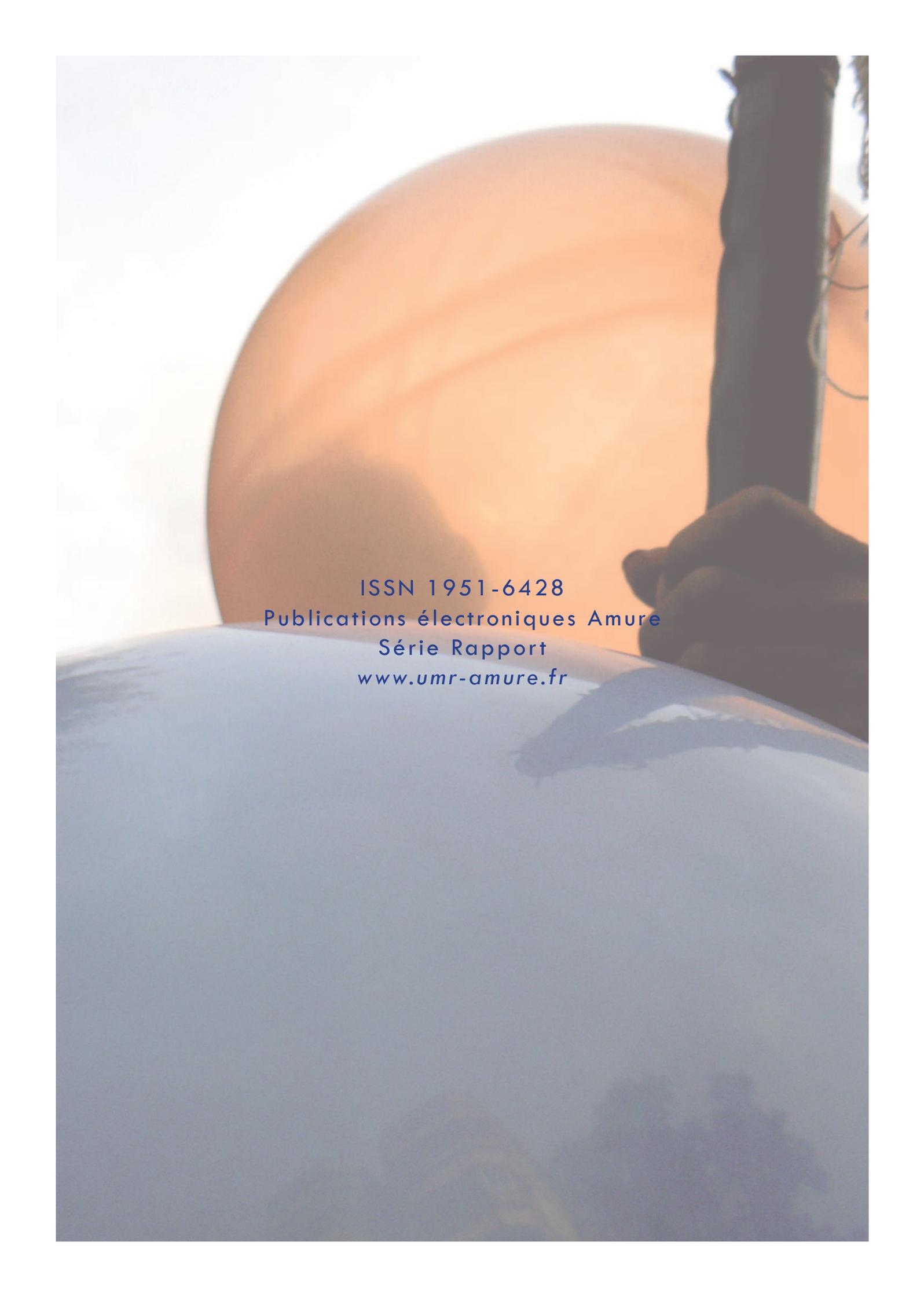
## Table des matières

---

<b><u>APPORTS ET LIMITES DE L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE À L'ANALYSE DES PERFORMANCES D'UNE FILIÈRE HALIEUTIQUE.....</u></b>	<b>1</b>
<b><u>LES AUTEURS .....</u></b>	<b>2</b>
<b><u>REMERCIEMENTS.....</u></b>	<b>2</b>
<b><u>SOMMAIRE .....</u></b>	<b>3</b>
<b><u>LISTE DES ACRONYMES .....</u></b>	<b>5</b>
<b><u>INTRODUCTION.....</u></b>	<b>6</b>
<b><u>PARTIE 1 – PARADIGME STRUCTURE – COMPORTEMENT – PERFORMANCE (SCP) ET THÉORIE MICROÉCONOMIQUE .....</u></b>	<b>7</b>
<b><u>1. MODÈLE DE BASE .....</u></b>	<b>7</b>
1.1. HISTORIQUE DU PARADIGME SCP .....	7
1.2. SCHÉMA DE BASE.....	10
1.3. LIMITES DU PARADIGME SCP .....	10
<b><u>2. PROLONGEMENTS DU PARADIGME SCP.....</u></b>	<b>11</b>
2.1. LA NOUVELLE ÉCONOMIE INDUSTRIELLE .....	11
2.2. THÉORIE DES JEUX ET CONCURRENCE IMPARFAITE .....	11
2.3. THÉORIE DES MARCHÉS CONTESTABLES.....	12
2.4. THÉORIE DES COÛTS DE TRANSACTION, THÉORIE DU CYCLE DE VIE ET INTÉGRATION.....	12
2.4.1. DÉFINITION DE LA THÉORIE DES COÛTS DE TRANSACTION.....	13
2.4.2. OBJECTIF DE L'INTÉGRATION .....	13
2.4.3 RELATIONS VERTICALES .....	14
2.4.4. INTÉGRATION ET THÉORIE DU CYCLE DE VIE.....	14
2.5. APPORTS DE LA THÉORIE ÉVOLUTIONNISTE À L'ÉTUDE DES COMPOSANTES DE SCP .....	14
<b><u>3. ANALYSE DE LA PERFORMANCE D'UN MARCHÉ SELON LES PRINCIPES DU PARADIGME SCP .....</u></b>	<b>15</b>
3.1. INDICATEURS TRADITIONNELS DE PERFORMANCE .....	16
3.1.1. TAUX DE RENDEMENT DU CAPITAL .....	16
3.1.1.1. DÉFINITION .....	16
3.1.1.2. RELATION ENTRE TAUX DE RENDEMENT ET PRIX .....	17
3.1.1.3. PRINCIPALES DIFFICULTÉS DE L'ÉVALUATION DU TAUX DE RENDEMENT .....	17
3.1.1.4. COMPARAISON DES TAUX DE RENDEMENT .....	17
3.1.2. MARGE PRIX-COÛT (OU INDICE DE LERNER) .....	18
3.1.3. Q DE TOBIN .....	18
3.2. INDICATEURS TRADITIONNELS DE STRUCTURES DE MARCHÉ.....	18

3.2.1. INDICATEURS DE LA CONCENTRATION D'UN MARCHÉ .....	19
3.2.1.1. INDICATEURS DE CONCENTRATION ABSOLUE.....	19
3.2.1.2. INDICATEUR DE CONCENTRATION RELATIVE .....	20
3.2.1.3. LIMITES GÉNÉRALES À L'ENSEMBLE DES INDICATEURS DE CONCENTRATION D'UN MARCHÉ .	20
3.2.2. INDICATEURS DE MESURE DES BARRIÈRES À L'ENTRÉE .....	20
<b>3.3. RÉSULTATS DES ÉTUDES EMPIRIQUES SUR LE LIEN ENTRE CONCENTRATION ET PERFORMANCE .....</b>	<b>21</b>
<b>3.4. NOUVEAUX INDICATEURS DE PERFORMANCE : ESTIMATION DU POUVOIR DE MARCHÉ À PARTIR DES OUTILS DE LA THÉORIE MICROÉCONOMIQUE.....</b>	<b>21</b>
3.4.1. ETUDES STATIQUES.....	21
3.4.2. ETUDES SUR DES MODÈLES À PLUSIEURS PÉRIODES .....	22
3.4.3. EVALUATION DES NOUVELLES APPROCHES .....	23
<b><u>PARTIE 2 – VALUE CHAIN ANALYSIS .....</u></b>	<b><u>24</u></b>
<b><u>1. DÉFINITION.....</u></b>	<b><u>24</u></b>
<b><u>2. APPORTS DE M. E. PORTER (1985) ET DE G. GEREFFI (1999) À LA VALUE CHAIN ANALYSIS.....</u></b>	<b><u>24</u></b>
<b>2.1. PORTER (1985).....</b>	<b>24</b>
2.1.1 CHAÎNE ET SYSTÈME DE VALEUR AU SENS DE PORTER .....	24
2.1.2. PORTER ET LE PARADIGME SCP .....	27
<b>2.2. GEREFFI (1999) ET LE CONCEPT DE GLOBAL COMMODITY CHAIN.....</b>	<b>27</b>
2.2.1. DÉFINITIONS .....	27
2.2.2. DISTINCTION DE DEUX FORMES DE FILIÈRE.....	28
2.2.3. LIMITES.....	28
2.2.4. COMPARAISON GCC ET FILIÈRE.....	28
2.2.5. COMPARAISON GCC ET VALUE CHAIN DE PORTER .....	28
<b><u>PARTIE 3 – APPROCHE FILIÈRE .....</u></b>	<b><u>29</u></b>
<b><u>1. ORIGINE .....</u></b>	<b><u>29</u></b>
<b><u>2. ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS DE LA FILIÈRE DE PRODUCTION.....</u></b>	<b><u>29</u></b>
<b><u>3. OBJECTIFS DE L'APPROCHE FILIÈRE .....</u></b>	<b><u>30</u></b>
<b>3.1. ANALYSER LES STRUCTURES DE L'INDUSTRIE ET SON ÉVOLUTION.....</b>	<b>30</b>
3.1.1. LA FILIÈRE COMME OUTIL DE DESCRIPTION TECHNICO ÉCONOMIQUE .....	30
3.1.2. LA FILIÈRE COMME MODALITÉ DE DÉCOUPAGE DU SYSTÈME PRODUCTIF .....	30
<b>3.2. LA FILIÈRE COMME UN INSTRUMENT DE GESTION .....</b>	<b>30</b>
3.2.1. LA FILIÈRE COMME MÉTHODE D'ANALYSE DE LA STRATÉGIE DES FIRMES .....	30
3.2.2. LA FILIÈRE COMME INSTRUMENT DE POLITIQUE INDUSTRIELLE NATIONALE.....	31
<b><u>4. FILIÈRE : OUTIL DE DÉCOUPAGE DU SYSTÈME PRODUCTIF.....</u></b>	<b><u>31</u></b>
<b>4.1. LE MODÈLE INPUT-OUTPUT AVEC ANALYSE EN TERMES DE PÔLES D'ACTIVITÉ .....</b>	<b>31</b>
<b>4.2. ANALYSE DE FLUX INTER-ENTREPRISES.....</b>	<b>31</b>

<b><u>5. OUTILS DE DESCRIPTION DE FILIÈRES .....</u></b>	<b><u>31</u></b>
5.1. DÉFINITION DES CONTOURS D'UNE FILIÈRE.....	32
5.2. ANALYSE FINANCIÈRE DE LA FILIÈRE.....	32
5.3. ANALYSE ÉCONOMIQUE DE LA FILIÈRE .....	32
5.3.1. L'APPROCHE PAR LES PRIX DE RÉFÉRENCE (SHADOW PRICES APPROACH).....	32
5.3.2. L'APPROCHE PAR LES EFFETS AUX PRIX DE MARCHÉ (IMPACT APPROACH) .....	33
<b><u>6. DÉFINITION DE LA FILIÈRE .....</u></b>	<b><u>33</u></b>
<b><u>7. AVANTAGES ET LIMITES LIÉS À LA NOTION DE FILIÈRE.....</u></b>	<b><u>33</u></b>
<b><u>8. LIEN ENTRE ANALYSE DE FILIÈRE ET PERFORMANCE.....</u></b>	<b><u>34</u></b>
<b><u>CONCLUSION.....</u></b>	<b><u>35</u></b>
<b><u>BIBLIOGRAPHIE .....</u></b>	<b><u>36</u></b>
<b><u>ANNEXE 1 – SYNTHÈSE DES INDICATEURS DE STRUCTURE .....</u></b>	<b><u>40</u></b>
<b><u>ANNEXE 2 – SYNTHÈSE DES INDICATEURS DE PERFORMANCE .....</u></b>	<b><u>43</u></b>
<b><u>TABLE DES MATIÈRES .....</u></b>	<b><u>45</u></b>

A photograph of a hand holding a large, glowing orange sphere against a blue sky, with a dark vertical pole on the right.

ISSN 1951-6428  
Publications électroniques Amure  
Série Rapport  
[www.umr-amure.fr](http://www.umr-amure.fr)