

Economie industrielle

(S5) Licence SE– Automne 2017

Pr. LIOUAEDDINE Mariem

liouaeddine@gmail.com

N.B : Ce support de cours n'est pas exhaustif, certains éléments traités durant le cours magistral peuvent ne pas figurer sur ce support.

Axe 2 : L'économie industrielle moderne « Emergence de nouveaux concepts »	2
I. L'économie de l'information et les asymétries de l'information	2
1. Le modèle de concurrence pure et les asymétries de l'information :	2
2. G. Akerlof et Le marché des « tacots » (voitures d'occasion) :	2
3. Les conséquences de l'asymétrie de l'information	3
II. Les alternatives aux conséquences de l'asymétrie de l'information	6

Bibliographie sélective :

Chevalier, C. s.-M. (2000). *L'Economie industrielle des stratégies d'entreprises*. Montchrestien.

Tirole, J. (1993). *Théorie de l'organisation industrielle*. Economica.

Védie, H.-L. (2012). *manuel d'économie industrielle*. Paris: Dunod.

Hal R. Varian, *Introduction à la microéconomie*, 2014.

Rittenberg, Libby, and Timothy Tregarthen. *Principles of Microeconomics* . 2009.

Objectifs :

A la fin de cet axe, vous devez être capable de :

1. Comprendre ce qu'est l'économie de l'information et particulièrement, l'asymétrie de l'information (G. Akerlof) ;
2. Analyser et comprendre les conséquences de l'asymétrie de l'information ;
3. Comprendre les alternatives à l'asymétrie de l'information ;
4. Assimiler la contribution des approches néo-institutionnelles à l'analyse des marchés.

Axe 2 : L'économie industrielle moderne « Emergence de nouveaux concepts »

La **nouvelle économie moderne** connaît un développement important dans les années 1980, grâce à l'introduction de nouveaux concepts et méthodes d'analyse tels que : **l'économie de l'information** (qui n'est qu'un prolongement de la remise en cause de l'hypothèse de transparence du modèle de CPP), les **droits de propriétés**, la **théorie des coûts de transaction** et la **théorie des jeux**.

I. L'économie de l'information et les asymétries de l'information

L'économie de l'information est une branche de la science économique qui a pour objectif d'étudier la transparence ou la, non transparence des marchés.

On dira qu'il y a asymétrie de l'information lorsque, dans un échange, certains disposent d'informations que d'autres n'ont pas.

1. Le modèle de concurrence pure et les asymétries de l'information :

Le postulat du modèle de concurrence pure est la parfaite transparence (tous les acteurs ont connaissance des prix, de la qualité etc.). Or, la parfaite transparence n'existe pas et l'indicateur de la qualité est généralement le prix.

Ainsi, dans le modèle de concurrence parfaite, un prix élevé renvoie à un produit de bonne qualité et un prix peu cher sera assimilé à un produit de mauvaise qualité.

Cependant, tout comme 'les goûts', la qualité est subjective et l'information la concernant génère un coût en argent et en temps dépensés pour l'avoir. L'information est donc considérée comme un bien qui est souvent inéquitablement partagée (asymétrie). Pour le consommateur la seule chose connue par le marché c'est le lien qualité-prix mais pour le producteur ce lien est moins évident. C'est à partir de ce constat que G. Akerlof va enrichir l'analyse des asymétries de l'information avec la publication de « Market for Lemons » en 1970 grâce à laquelle il a eu le prix Nobel d'économie.

2. G. Akerlof et Le marché des « tacots » (voitures d'occasion) :

Analyse du marché des tacots ?

G. Akerlof analyse le marché réel des voitures d'occasion, où la moitié des modèles sont de mauvaise qualité et l'autre moitié des modèles de bonne qualité.

Marché des tacots et asymétrie de l'information ?

Comme indiqué dans le précédent point (n°1), le consommateur est intéressé uniquement par le lien qualité-prix et seul le vendeur connaît la qualité exacte du modèle qu'il propose et seul il dispose de l'information. Pour les acheteurs, l'asymétrie de l'information est totale.

Problématique : Que se passe-t-il donc dans une situation d'asymétrie de l'information, lorsque le consommateur n'a aucune information sur la qualité du modèle qu'il souhaite acheter ?

Solution : G. Akerlof propose un prix unique, qui est égal à un prix moyen entre, le prix le plus bas (prix qui est accepté par le vendeur du modèle de mauvaise qualité) et le prix le plus élevé (que le vendeur du modèle de bonne qualité n'acceptera pas de baisse). Cette situation est représentée comme suit :

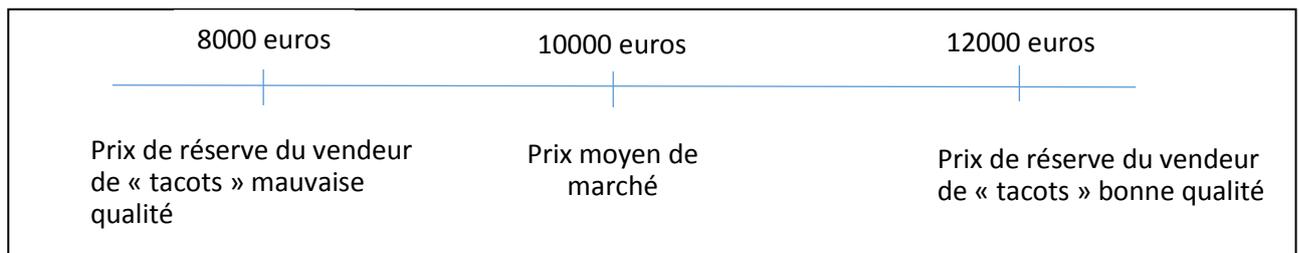


Figure 1: Le marché des "tacots" de G. Akerlof

Résultat : Au prix du marché (10.000 euros), des détenteurs des voitures de bonne qualité, feraient mauvaises affaire s'ils vendent à ce prix (perte de 2000 euros). Selon Akerlof, ces derniers ne vont pas vendre leurs modèles et ils se retireront du marché. Par contre, pour les vendeurs des mauvaises voitures, vendre au prix du marché est une bonne affaire, car il est supérieur à ce qu'ils étaient prêts à payer (gain de 2000 euros).

Morale : l'asymétrie de l'information sur ce marché des voitures d'occasion a permis de mettre en exergue : la sélection adverse, l'aléa moral, l'opportunisme des agents et la rationalité limitée.

3. Les conséquences de l'asymétrie de l'information

La sélection adverse ou anti-sélection, signifie l'exclusion du marché des produits de meilleure qualité et laisser les produits d'une qualité médiocre. L'asymétrie de l'information (ex ante) pénalise donc le consommateur qui paye un prix élevé pour une qualité médiocre. Ainsi, la sélection adverse, se pose lorsque, dans une transaction, une des parties détient des informations que l'autre partie ne détient pas. Elle est souvent désignée par la formulation « Les mauvais chassent les bons ».

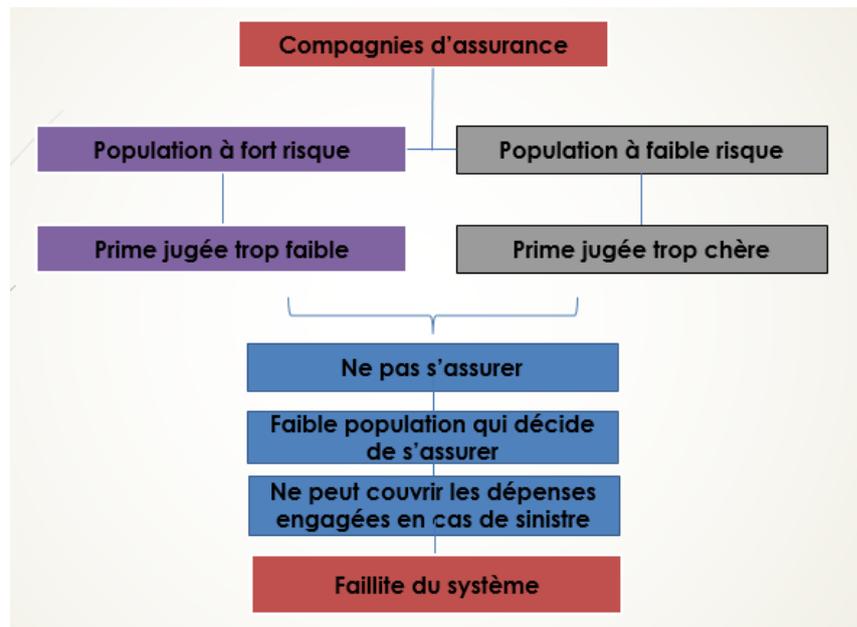
Devant l'absence de mécanisme réduisant l'asymétrie de l'information, la sélection adverse entraîne la disparition des bons acteurs et il ne reste sur le marché que les acteurs économiques (entreprises) les moins performants et les produits de mauvaise qualité. Le marché ne tend pas uniquement vers l'inefficacité mais aussi vers la disparition.

Domaines d'application : Assurance & marché du travail

► Domaine de l'assurance :

- Les compagnies d'assurance proposent une prime qui couvrent un risque normal applicable à l'ensemble de la population ;

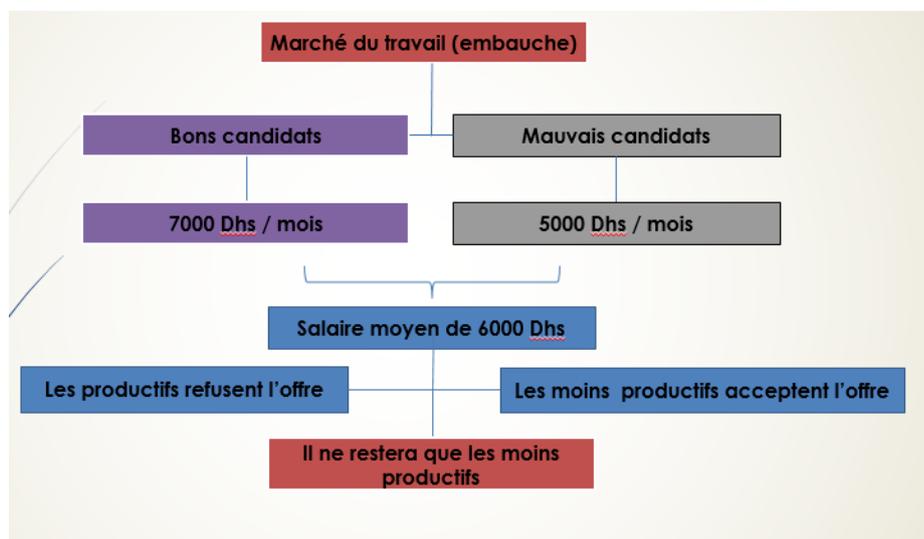
- L'assurance n'est pas obligatoire.



Asymétrie de l'information => Prime unique => exclusion des bon assurés (à faible risque).

► Domaine du marché du travail :

- Asymétrie de l'information (impossible de distinguer entre les bons et mauvais candidats)



L'aléa moral ou hasard moral, comportement caché désigne l'asymétrie d'information post-contractuelle (ex post). Il indique les effets pervers qui peuvent apparaître dans certaines situations à risque opposant deux parties. Ce concept renvoie à l'absence de connaissance du comportement de l'acheteur d'un bien qui découvre que le modèle acheté est de mauvaise qualité.

Domaines d'application : Assurance & marché du travail & entreprise

► Domaine de l'assurance :

- Assurance contre le vol (Primes calculées en supposant que le comportement ne change pas / comportement avant assurance contre le vol différent de celui après assurance)

► Domaine du marché du travail:

- Poste avec CDI : Comportement du salarié durant période d'essai (ponctualité, assiduité...) différent de celui après titularisation (absence, baisse du rendement...)

► Dans l'entreprise:

- Managers Vs Actionnaires : Managers visent à agrandir l'entreprise et à investir les dividendes par contre les actionnaires veulent avoir les dividendes et non pas investir.

L'opportunisme des agents : on dira qu'il y a opportunisme d'un agent dès l'instant où cet agent utilise l'asymétrie de l'information à son profit. Pour O.E. Williamson (prix Nobel d'économie en 2009), l'opportunisme est dans la logique d'un agent rationnel (exploiter à son profit, les faiblesses d'un arrangement contractuel).

Il faudra souligner, que l'opportunisme est lié avec le nombre des acteurs participant à un marché. Si le nombre d'acteurs est important, l'opportunisme est limité. Au contraire, dans le cas où le nombre est faible, est une situation favorable à l'opportunisme.

Aussi, selon Alchian et Woodward, tout contrat incomplet ou mal rédigé est source d'opportunisme.

Domaines d'application : Dans l'exemple du marché de « tacots », le vendeur de mauvaise qualité accepte un prix supérieur à son estimation (prix du marché) et tire profit « malsain » du dysfonctionnement du marché à cause de l'asymétrie de l'information.

La rationalité limitée (homo economicus). Dans le modèle de concurrence pure, un agent rationnel cherche à maximiser sa satisfaction. Mais d'après H. Simon (prix Nobel d'économie en 1978) le comportement de l'agent économique n'est plus rationnel mais caractérisé par une rationalité limitée. Celle-ci est expliquée par H. Simon par deux raisons :

- Raison liée à la nature humaine : le consommateur est incapable de maximiser sa fonction d'utilité à cause des problèmes de calcul et des choses inconnues impossible de l'annuler.
- Raison liée aux facteurs environnementaux : L'environnement est incertain, la seule certitude c'est d'agir dans un environnement incertain car l'agent économique ne peut pas prévoir le comportement et la réaction des autres agents.
- L'agent économique ne choisira plus la solution optimale mais celle qui lui procure la satisfaction c.à.d. l'utilité désirée.

II. Les alternatives aux conséquences de l'asymétrie de l'information

1. La théorie des signaux (M. Spence -prix Nobel 2001-, G.Akerlof et J. Stiglitz)

La sélection adverse a remis en cause le rapport entre le prix et la qualité chez les néo-classique. Ainsi, un prix élevé ne signifie plus une bonne qualité (car la sélection adverse, il ne reste sur le marché que les produits de mauvaises qualité avec un prix élevé). Ceci a poussé à chercher **de nouveaux signaux** plus crédibles que le critère « prix » aidant à la prise de décision.

Exemple sur le marché du travail : du fait qu'il est difficile de distinguer le bon candidat du moins performant, pour y remédier, le nouveau critère 'signal' est donc le diplôme.

Exemple sur le marché des biens et services : cette théorie propose le signal de la publicité. Ainsi, les offreurs qui croient en leurs produits vont engager beaucoup de dépenses pour la R&D et pour la publicité.

Par ailleurs, cette théorie est critiquée d'être :

- Elitiste (donner une vision négative de l'éducation sur le marché du travail -Pour ceux qui n'ont pas de diplôme ou un diplôme modeste-).
- Source d'inefficience : si l'investissement dans le signal est une dépense qui ne va pas augmenter la productivité du salarié.

M. Spence a répondu à ces critiques en démontrant que dans certaines conditions, le signal permet d'améliorer l'allocation des ressources et que l'information qu'elle fournit peut être productive si elle conduit à une décision plus efficace.

2. Théorie du salaire d'efficience (J. Stiglitz) :

Cette théorie cherche à montrer comment on peut éviter l'opportunisme en proposant le salaire d'efficience sur le marché du travail.

Ceci veut dire que l'employeur fixe un salaire élevé à celui appliqué sur le marché du travail. Ce salaire est appelé « salaire d'efficience » et celui qui en bénéficie doit faire preuve d'une forte productivité pour le garder car il sait qu'il ne trouvera pas comme ces conditions sur le marché du travail. Ainsi, avec ce salaire, on combat l'opportunisme et favorise la productivité.

En somme, Les théories de M. Spence et J. Stiglitz ont été reprises dans l'étude du chômage. En effet, appliquer un salaire d'efficience à l'effet pervers de favoriser le chômage vu l'augmentation de la productivité. De même, la théorie des signaux exclue du marché du travail les candidats non diplômés ou les candidats ayant des diplômes non reconnus.

3. Le contrat et la théorie des contrats (R. Coase):

La théorie des contrats propose d'intégrer dans la rédaction des contrats, des règles écrites permettant de réduire les conséquences négatives de l'asymétrie de l'information.

L'article fondateur de la théorie des contrats est celui de R. Coase « The Nature of the Firm » publié en 1973 où l'auteur propose une méthodologie de connaissance des règles utilisées par les acteurs économiques pour associer et coordonner leurs forces.

L'auteur part ainsi de la situation de deux agents et analyse les mécanismes mis pour mettre en synergie leur potentiel de développement.

Il aboutit à une première conclusion : la situation entre les deux acteurs se termine forcément par un contrat.

Un contrat est défini comme un accord signé, qui oblige les deux parties au moins à céder ou à s'approprier, à faire ou ne pas faire certaines choses afin de mieux coopérer pour répondre avec plus d'efficacité à une concurrence. Après ce contrat on doit constater une réduction des coûts de production grâce à l'existence du contrat.

Cette théorie va dépasser l'article de Coase pour être généralisée à l'ensemble des relations entre les acteurs économiques à savoir : employeur/salarié ; producteur/fournisseur ; actionnaires/managers, pour lesquels les relations sont devenues caractérisées par des contrats.

Ces contrats sont des moyens pour réguler le système marchand contre des éventuels litiges car l'environnement général est caractérisé par l'opportunisme et des asymétries d'information.

- La théorie des contrats et les asymétries de l'information : L'information est imparfaite et asymétrique et donc les agents doivent avoir des problèmes pour trouver l'information qui devient une source rare et ayant un coût d'acquisition. Cela va se traduire sur les contrats car les deux agents n'ont pas le même stock d'information.
- La théorie des contrats et la rationalité procédurale ou limitée : la rationalité étant limitée selon Simon à cause de l'environnement caractérisé par les asymétries d'information qui privent les éventuels contractants d'un savoir universel des alternatives qui s'offre à eux. Les contractants ne sont pas capables de connaître les conséquences de leurs choix et le contrat se présente alors comme une alternative à l'asymétrie de l'information basé sur les anticipations que l'on fait sur l'avenir où il s'applique (avenir certain, avenir incertain et avenir risqué).
- La théorie des contrats et le comportement des agents : Le comportement des agents économiques est caractérisé par la pratique de la sélection adverse et l'opportunisme. Ainsi, le contrat s'il est insuffisant il va favoriser l'opportunisme et s'il est bien rédigé il va veiller à encadrer l'opportunisme et limiter ses effets pervers.

Dans le cas des contrats à court terme, pour limiter l'opportunisme des agents, les solutions proposées sont :

- **La surveillance** : pour détecter les manquements du contrat (à travers la mise en place des mécanismes de surveillance dont le coût est généralement moindre par rapport à l'opportunisme) et prévenir des sanctions en cas de manquements.
- **L'incitation** : à l'opposé de la surveillance, elle vise à associer une prime - rémunération- pour bien veiller au bon respect du contrat (exemple du salaire d'efficience etc.)

- **La rupture** : c'est la dernière alternative face à l'opportunisme et dans la plus part des cas chaque contrat prévoit les conditions de rupture qui mettent fin à son exécution. Pour que la rupture soit efficace, il faut que les conséquences de la rupture soit très dures à supporter par rapport au prolongement de l'activité sous opportunisme. Aussi, si les investissements ne peuvent être réutilisés dans d'autres domaines (investissements spécifiques), les agents font tout pour éviter une rupture et donc éviter l'opportunisme.

III. La contribution des approches néo-institutionnelles à l'analyse des marchés

Le courant néo-institutionnel ou encore la nouvelle économie institutionnelle a pour objet l'analyse du rôle joué par les institutions dans le domaine de la coordination économique pour optimiser au mieux leurs résultats. Elle privilégie l'étude des règles institutionnelles et des institutions au sein desquelles l'économie évolue, se situation en amont du processus.

1. Les coûts de transactions (R. Coase et O.E. Williamson)

Dans le modèle néo-classique on considère que les coûts de production sont une donnée tout comme le prix et il existe un prix du marché, prix d'équilibre unique et la seule marge de manœuvre de l'entreprise concerne le choix des facteurs de production.

► **La contribution de R. Coase : « Pourquoi créer une entreprise » ?**

La réponse de Coase à cette simple question est que la création d'une entreprise est avantageuse puisque les transactions se réalisent par un système du prix et l'utilisation de ce système de prix à un coût désigné par « **Coût de transaction** ».

Selon Coase, le coût de transaction est lié au coût de fonctionnement et il a une double origine : 1) Chaque transaction nécessite un contrat et la rédaction des contrats a un coût, 2) chaque transaction nécessite une recherche sur le prix le plus pertinent ce qui engendre un prix de recherche.

D'où le recours à l'internalisation pour limiter ces coûts ou bien remplacer plusieurs contrats de courts termes et un seul contrat à long terme. Il est signalé qu'il existe également des coûts de négociation, de surveillance et d'exécution des termes de contrats.

Ainsi, *on peut définir les coûts de transaction* comme l'ensemble des coûts engendrés par la coordination quelle que soit la nature de ces coûts.

L'arbitrage entre marché et entreprise est basé sur la comparaison des deux coûts : L'entreprise a un coût de gestion (ou coût de fonctionnement) et le marché engendre un coût de transaction. L'arbitrage est donc comme suit :

- Recours au marché (échange traditionnel) : Si le coût de transaction est inférieur au coût de gestion => Choix d'externaliser.
- Recours à l'entreprise (internalisation) : Si le coût de transaction est supérieur au coût de fonctionnement (ou de gestion) => internalisation (intégration verticale).

► Les prolongements : L'apport d'O.E. Williamson :

Pour Williamson les coûts de transaction sont liés à une transaction économique. En reprenant les travaux de Coase, Williamson va distinguer entre différents types de coûts de transactions : Coût de transaction ex-ante et Coût de transaction ex-post.

- *Coût de transaction ex-ante* : C'est l'ensemble des coûts engendrés avant la réalisation des contrats et qui devraient être intégrés lors de l'élaboration des contrats. Plus les marchandises ou services sont standardisés plus ces coûts sont faibles, car ces objets ont une faible composante informationnelle.
- *Coût de transaction ex-post* : Ces coûts sont généralement des coûts d'administration et de fonctionnement (surveillance, exécution, éventuelles négociations).

Williamson ne se limite pas au coût de transaction comme Coase mais ajoute les attributs suivants : La rationalité limitée, l'opportunisme, la spécificité des actifs.

- *La rationalité limitée et coûts de transaction* : Les agents économiques sont de plus en plus opportunistes et donc les contrats signés sont certainement incomplets ce qui présente une source éventuelle de conflit. La solution est donc le recours à l'entreprise pour : 1) minimiser les coûts de transaction, 2) Combattre l'opportunisme.
- *L'opportunisme et coût de transaction* : Si le contrat est ambiguë (c'est souvent le cas dans un environnement incertain), un des contractants va chercher à l'exploiter à son profit (recours à la ruse ou à la triche) et il faudra donc rechercher une autre forme d'organisation que le contrat.

Ainsi, Williamson propose l'intégration verticale qui est plus optimale si les coûts de transactions sont fréquents.

Les limites de cette théorie ont été mises en exergue par plusieurs chercheurs.

Selon H.Demsetz, **les coûts d'information et de gestion** sont négligés dans cette théorie et il faudra introduire un nouveau concept à savoir « le savoir-faire » qui génère aussi un coût (dépenses liées à la production, à l'utilisation et à l'entretien des outils de production). Ce coût croît au fur et à mesure que l'entreprise s'agrandit (aussi avec l'intégration verticale) et donc le coût de transaction n'est pas à lui seul suffisant.

De leur part, les critiques de P.R. Milgrom et J. Roberts portent sur **les coûts de négociation et les d'organisation** jugées insuffisamment traités. Ces chercheurs posent la problématique d'une situation où le coût de transaction est nul ou quasi-nul et où il n'y aura pas de véritable choix et d'où le recours au marché. Ces chercheurs distinguent également des coûts d'organisation non marchands c.à.d. des coûts inefficaces suite à des influences de la gouvernance au sein de l'entreprise par des personnes cherchant l'intérêt personnel, ce qui peut entraîner la remise en cause du processus d'intégration.

Ajouté à ceci, la théorie des coûts de transaction est une théorie du court et moyen terme qui n'intègre pas le temps et le progrès technique dans son approche (le progrès technique

qui permet de savoir si l'intégration verticale est favorable ou non et des fois il est source et lien direct avec le changement institutionnel).

2. La théorie des droits de propriétés (R. Coase, A. Alchian et H. Demsetz)

Cette théorie récente (1960) est une approche économique du droit de propriété dans un environnement d'asymétrie de l'information. Elle s'intéresse aux conséquences économiques de la propriété en partant d'une inspiration juridique pour faciliter l'internalisation des externalités.

En effet, selon l'approche juridique, tout échange se traduit comme un échange de droit de propriété caractérisé par : l'usus (droit d'utiliser), le fructus (droit d'en tirer revenu) et l'abusus (droit de céder à un tiers).

Ces attributs vont être repris sous l'angle économique et donc :

- Un droit socialement reconnu pour identifier les usages d'un bien ;
- Un droit assigné à une personne (morale ou physique), transférable contre des droits similaires sur d'autres biens.
- Un droit à consommer, à obtenir un revenu, à céder biens ou actifs soumis à ce droit. (c.à.d. le droit au rendement 'profit' et le droit au contrôle 'prendre des décisions concernant l'utilisation des actifs').

Cette théorie distingue entre cinq types de propriété dont l'usus, le fructus et l'abusus ne sont pas nécessairement entre les mains de la même personne.

- La propriété privée : c'est l'existence d'un droit sur actif socialement reconnu, attribué à un individu et transférable par l'échange.
- La propriété communautaire : (ou propriété communale) qui signifie l'attribution à plusieurs personnes d'un droit simultané sur un même actif (ex. Source d'eau, terrains communaux) et donc personne ne peut en tirer un revenu ou céder l'actif.
- La propriété collective : signifie le fait que l'usage de l'actif est géré d'une façon collective et ce à partir d'une décision collective.
- La propriété mutuelle (ou copropriété) : donne lieu à un droit de jouissance qui peut être transféré.
- La propriété publique : c'est l'ensemble des actifs détenus par un agent au service de l'Etat (région, département...).

Selon Coase, tout transfert des droits donne lieu à un contrat et le marché est l'institution qui transfère ce droit. Il est à préciser que les droits de propriété ne concernent pas uniquement l'échange de bien/services mais aussi des droits immatériels comme le droit à polluer.

3. La théorie de l'agence

Cette théorie a pour objectif d'étudier la relation opposée (divergence d'intérêt) entre les actionnaires (principal) et le manager (agent) dans un environnement d'asymétrie de l'information.

En effet, là où il y a contrat entre deux parties, au sein d'une même structure » là où existe une organisation hiérarchique entre celui (ou ceux) qui exécute, et celui (ou ceux) qui en assure la gestion, la direction etc... il y aura une relation d'agence, opposant le principal à l'agent et réciproquement.

Dans cette relation, le dirigeant (agent) est choisi pour sa capacité à gérer et sera évalué par rapport au critère de la part du marché (et non le profit). Ce dernier préfère toujours l'intérêt social de l'entreprise (croissance) et il est plus intéressé par l'augmentation du chiffre d'affaire à celle du profit. Ceci n'est pas toujours la même vision pour le principal pour qui la distribution des dividendes est prioritaire.

Théorie de l'agence et asymétrie d'information :

L'agent étant donné sa situation dans l'entreprise dispose des informations sur le rapport qualité/prix et sur le fonctionnement de l'entreprise, dont ne dispose pas le principal.

Ainsi, ces asymétries vont confronter l'opportunisme. L'actionnaire ne saura pas si une transaction sert ses propres intérêts ou ceux des dirigeants et c'est pourquoi l'agent va adopter un comportement opportuniste en gérant l'information comme il le souhaite, ne communiquant que sur ce qui sert son propre intérêt, même au prix d'une diminution du profit destiné au principal.

Conséquences :

Les divergences d'intérêts entre agent et principal entraînent des conflits qui donnent lieu à des coûts qu'il faudra minimiser. La minimisation de ces coûts passe par la rédaction de contrats entre agent et principal pour les inciter à respecter les règles. Ceci suppose donc de prévoir des sanctions pour le non-respect des règles et/ou avantages (primes) pour ceux qui les respectent.

Limites de la théorie de l'agence :

- La firme est perçue comme un seul système de gestion des conflits ;
- Elle se limite aux relations bilatérales et n'étudie pas les structures de relations complexes ;
- Il n'y a pas de prise en compte des relations hiérarchiques et donc des relations de pouvoir ;
- La notion de l'entreprise tend à disparaître alors qu'elle est le fondement de la théorie néo-classique.