

Tableau 1 : Concurrence entre deux entreprises

Boeing	Airbus	Produit	Ne produit pas
Produit	-5	-5	0
Ne produit pas	0	100	0

Dans le Tableau 1, chaque rangée correspond à une décision particulière prise par Boeing; chaque colonne représente une décision prise par Airbus. Il y a deux entrées dans chaque case : celle du coin inférieur gauche représente les bénéfices de Boeing, et celle du coin supérieur droit, ceux d'Airbus. Ce tableau fait ressortir l'hypothèse suivante : si elle est seule à produire l'avion de 150 places, chacune des entreprises pourrait réaliser des bénéfices, mais si les deux entreprises essayent de le construire, elles feront toutes deux des pertes. Quelle entreprise réalisera réellement les bénéfices? Cela dépend de qui se lance en premier. Supposons que Boeing réussisse à prendre une petite avance et s'engage à produire l'avion de 150 places avant la société Airbus, celle-ci trouvera qu'il n'y a aucune incitation à entrer sur ce marché. Le résultat sera dans la case supérieure droite du tableau, qui indique que Boeing réalise des bénéfices.

C'est ici que l'argument de Brander-Spencer entre en jeu : le gouvernement européen peut retourner cette situation. Supposons que ce gouvernement s'engage à verser à la société Airbus une subvention de 25 si elle entre sur ce marché. Il s'ensuivra un changement dans les résultats du Tableau 1, comme l'indique le Tableau 2. Il est maintenant rentable pour Airbus de produire un avion de 150 places quoi que fasse Boeing.

Tableau 2 : Effets d'une subvention à Airbus

Boeing	Airbus	Produit	Ne produit pas
Produit	-5	20	0
Ne produit pas	0	125	0