



G2-00147
382130
Eco So His

Code épreuve : 270

Nombre de pages : 7

Session : 2020

Épreuve de : ESH ESCP

Consignes

- Remplir soigneusement l'en-tête de chaque feuille avant de commencer à composer
- Rédiger avec un stylo non effaçable bleu ou noir
- Ne rien écrire dans les marges (gauche et droite)
- Numéroté chaque page (cadre en bas à droite)
- Placer les feuilles A3 ouvertes, dans le même sens et dans l'ordre

Les conséquences de la crise sanitaire de 2020 pour les entreprises ont été régulièrement soulignées par les médias: le confinement a mis en difficulté les petites et moyennes entreprises et gonflé le chiffre d'affaires des géants du numérique, diminuant la part de marché des premiers au profit des seconds, en favorisant par exemple le commerce en ligne.

La concentration industrielle, que l'on peut définir comme la détention de parts de marché de plus en plus importantes par un petit nombre d'entreprises, semble être redevenue d'actualité au XI^e siècle, après une tendance à la désorientation depuis les années 1970, qui faisait suite à l'âge d'or de la concentration industrielle qu'est la période fordiste. La concentration concerne au sens strict le ^{crédit} ~~général~~ d'un agent sur un marché particulier, mais peut être étendue aux phénomènes d'intégration, verticale et horizontale, qui découlent de partiellement d'une entreprise sur plusieurs marchés, soit dans la future d'un même produit, soit dans différents produits. Cette concentration industrielle renouvelée, si elle se vérifie dans les faits, devrait à priori être redoutée: une moindre concurrence est généralement synonyme d'une hausse du pouvoir d'achat plus faible, et d'un lobbying industriel détestable.

Il s'agit de montrer que le retour de la concentration industrielle a bien lieu, mais sous une forme spécifique, et que ses effets économiques, sociaux et politiques sont inquiétants.

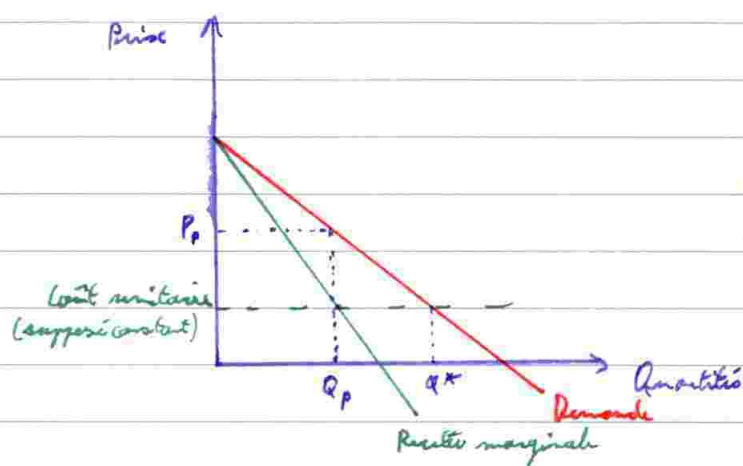
À la désorientation plus ou moins totale de la fin du XI^e siècle a succédé une nouvelle concentration industrielle aux effets indésirables, mais son encadrement est tributaire de compromis politiques internationaux.

Les années 1970 marquent la fin de l'âge d'or de la concentration industrielle qui caractérise le régime de croissance fordiste. L'évolution des structures économiques associée à un climat politique favorable consacrerait les vertus de la concurrence, la concentration industrielle est depuis considérée comme une source d'inefficacité.

L'avènement des grandes entreprises industrielles à la fin du ~~XIX~~^{XIX} siècle résulte de deux évolutions, l'une économique, l'autre politique. Les petites entreprises familiales caractéristiques de la première Révolution industrielle (RI) laissent place à la fin du siècle aux grandes entreprises de la chimie, de la sidérurgie, de l'automobile, selon K. Chandler dans Scale and scope (1930). Les technologies de la seconde RI requièrent un effort des équipements continus, comme les ponts-fournaces ou des laminoirs, dont l'exploitation n'est rentable qu'à grande échelle. Cependant, les vagues de concentration relèvent aussi d'une mission négative de la concurrence, jugée destructrice par les industriels, et l'état d'esprit est déterminant dans la constitution des « trusts » outre-atlantique: US Steel, General Electric, General Motors sont créés dans les années 1890-1910 par des industriels désireux d'éviter une perpétuelle guerre de prix, qui se regroupent avec la coordination de leurs activités par des « board of trustees », équivalents de la holding moderne. Le législateur est d'abord réticent, cette concentration est jugée dommageable pour le consommateur. Le Sherman Antitrust Act de 1890 puis le Clayton Act de 1914 interdisent les « trusts » et sanctionnent les ententes sur les prix, sans pour autant réussir à empêcher la concentration: le Standard Oil of Ohio de J. Rockefeller, dissout, est reconstruite quelques années plus tard en tant que Standard Oil of New Jersey. La structure économique change fondamentalement, et les politiques de régulation, dont la politique de la concurrence, sont inefficaces: cette période est celle d'une « crise du mode de régulation », selon l'écrit de la régulation (M. Aglietta, Régulation et crises du capitalisme, 1976). Les entreprises, au ~~XIX~~^{XIX} siècle, étant de petite taille, elles survivaient rarement aux crises de surproduction. La disparition d'une partie d'entre elles permettait de rétablir le déséquilibre entre l'offre et la demande, donc de réguler le cycle. Or des entreprises croissent: le régime de croissance, alors concurrentiel, devient fordiste. La concentration industrielle, favorisée par les économies d'échelle permises par la chaîne de montage et la baisse des coûts d'organisation avec l'organisation scientifique du travail élaborée par F. Taylor (R. Coase, « The nature of the firm », 1937), conduisent à un nouveau régime de croissance, reposant sur le partage des gains de productivité réalisés par la concentration avec les salariés. Cette nouvelle conception de la concentration industrielle résulte

d'un changement de paradigme: la concentration peut être vertueuse, elle contribue à la croissance du pouvoir d'achat, enclenchant le cercle vertueux des « compromis fordistes ». L'entreprise exploite tous les avantages de la décentralisation, de la « technocratie », maillage d'experts, garantissant selon J.K. Galbraith (*The new industrial state*, 1967) l'efficacité de la grande entreprise à tous ses stades. Cette concentration « fordiste », à son apogée devant les Trente Glorieuses, est à la fois localisée, sur un marché précis, par exemple la SNCF créée en 1936, et verticale et horizontale. Aux Etats-Unis, le Keller-Kefauver Act de 1946 restreignant la concentration conduit au développement de conglomerats, qui sont la norme au Japon et dans les NPIA.

Cette vertu nouvelle de la concentration est critiquée dès le début du ~~XX~~^{XXI} siècle, les néoclassiques considèrent un effet que la concentration conduit toujours à une situation sous-optimale.



Le coût social du monopole

P_p : prix pratiqué

Q_p : quantité offerte

Q^* : quantité d'équilibre en situation de concurrence parfaite

En situation de monopole, l'entreprise a intérêt à rationner l'offre pour maximiser son surplus, en évitant de produire des unités qui amèneraient des recettes marginales en-dessous du coût unitaire. Le fait est, la prise de marché P_p est supérieure au prix d'équilibre concurrentiel qui serait le coût unitaire, ce qui induit une perte nette de surplus pour les consommateurs. La concentration induit donc le surplus total, elle est inefficace. Cette conception est bien au contraire dans la théorie économique européenne, en particulier l'ordolibéralisme allemand, représenté essentiellement par W. Eucken et W. Röpke, qui met en avant les vertus d'une concurrence saine et la nécessité d'institutions chargées de garantir cette concurrence. L'Allemagne possède ainsi une compétence spécialisée dans les ententes sur les prises, et régule sérieusement les fusions. Cette idéologie implique l'esprit de la constitution européenne: la résolution de Messine posait déjà la stimulation de la concurrence comme l'un des objectifs primordiaux du marché commun. La Direction générale de la concurrence incarne cet esprit: elle interdit à de nombreuses reprises des fusions de grandes entreprises européennes. Mais cette ancienne conception de la concurrence vertueuse ne s'impose réellement qu'avec la crise du régime de croissance fordiste, manifestée dans les années 1970. La concentration ne crée plus de gain de productivité, réduisant l'efficacité de la bureaucratie

néolibérale ou statut de mythe. La déconcentration industrielle est opérée, en partie sous l'égide de l'Etat, qui privatisa nombre d'entreprises à partir des années 1980 en France, au Royaume-Uni et dans le reste de l'Europe, par exemple British Rail, dissolu en 1994. Cette tendance se poursuit aujourd'hui, avec la fin du monopole de la SNCF avec les LGV, effectuée en 2020, et la cession d'EDF soumise par la réglementation européenne. La concurrence serait schumpétérienne, elle aiguillonnerait les entreprises pendant l'expansion et éliminerait les « lame ducks » par un processus de destruction créatrice (J. Schumpeter, Théorie de l'évolution économique, 1912).

La concentration industrielle semble devoir appartenir au passé, lorsque le « congrès fordiste » était encore valable et comportait des incursions du pouvoir de marché accru. La concentration industrielle est pourtant de retour, avec ses effets délétères.

La troisième Révolution industrielle depuis les années 1990 a vu de nouveaux géants industriels, les GAFAM. Leur rapide économique croissant apporte nombre d'effets négatifs.

L'essor de nouvelles technologies a conduit à la constitution de véritables monopoles, surtout américains, dans ce domaine, s'ajoutant à la croissance des multinationales depuis la seconde mondialisation. Dans la continuité des théories de P. Krugman (1990), les firmes ont intérêt à accroître leur taille pour conquérir le marché mondial, grâce à d'importantes économies d'échelle. Soumis de plein droit à la concurrence internationale, les pays en développement ont, depuis les années 1990, mis sur la taille de leurs entreprises nationales: les chaebols, les beiketen, les entreprises publiques chinoises. Les entreprises occidentales, avec la libéralisation de leur pays d'origine, ont répondu à cette concurrence nouvelle par un accroissement de leur taille, constituant des firmes transnationales à même de tirer parti des différents avantages que procurent la présence dans plusieurs zones géographiques et sur plusieurs marchés. Mais cette concentration prend une toute autre ampleur avec l'apparition des GAFAM. En effet, des monopoles ne mettent pas fin en règle générale à la concurrence sur un marché: d'après la théorie des marchés contestables développée par W. Baumol, l'absence de barrières à l'entrée et à la sortie sur un marché suffit à garantir l'efficacité du monopole, forcé de recourir au prix d'équilibre sans peine de voir apparaître des concurrents. Or les GAFAM ne vérifient pas cette théorie, car les barrières à l'entrée sont non seulement très importantes, mais liées à la nature même du marché: comme l'explique F. Lévy dans Les hérités numériques de la concurrence (2018), le marché du moteur de recherche, par exemple, dominié par Google, est un marché « cliquable ». Le réseau est doublement important, puisque il est double: le nombre d'annonces dépend du nombre d'utilisateurs, lequel dépend du nombre d'utilisateurs (réseau classique). Les marchés de

Code épreuve : 270

Nombre de pages : 7

Session : 2020

Épreuve de : ESA ESCP

Consignes

- Remplir soigneusement l'en-tête de chaque feuille avant de commencer à composer
- Rédiger avec un stylo non effaçable bleu ou noir
- Ne rien écrire dans les marges (gauche et droite)
- Numéroté chaque page (cadre en bas à droite)
- Placer les feuilles A3 ouvertes, dans le même sens et dans l'ordre

ces industries de plateformes sont donc soumises à la loi de « winner-takes-all » : le premier entré s'accapare le marché. Edge ne doit son existence qu'à son installation automatique pour Windows, et Amazon souffre de nombreuses difficultés financières. On constate donc un retard de la croissance industrielle, sous une forme nouvelle et pathologique.

En effet, les entreprises très concentrées, lorsqu'elles ne sont pas sur un marché contestable, sont « price makers » comme le expliquent les néo-classiques, elles fixent ou influencent le prix de marché, lequel s'écarte du prix d'équilibre, optimal. Mais cet effet bien connu est aujourd'hui considérablement renforcé par les « deux systèmes ». L'incompatibilité au lieu de compatibilité très significatif dans le domaine du numérique crée des situations de monopole multiple : la position dominante de Google sur le marché du moteur de recherche a pour conséquence une domination du webmail, et ainsi de suite. Une entreprise dominant un marché conquiert aisément les autres, sans forcément être compétitive sur ce marché, en matière de prix comme en matière de qualité : Amazon domine ainsi le marché du commerce en ligne, après avoir conquis tous les segments en partant du livre. La concentration industrielle apparaît donc comme une source d'inefficacité. Il faut y ajouter une capacité de lobbying accrue, conséquence du poids économique croissant : Amazon et Google ont dépassé brutalement les 2000 milliards de dollars de capitalisation boursière et constituent des éléments incontournables de l'économie américaine, ils possèdent donc une capacité importante à influencer les décisions politiques. En témoignent la pression exercée par les autorités américaines sur les pays étrangers voulant instaurer une « taxe VATA ». Cet effet s'exerce plus généralement dans la lutte de pouvoir des autorités de régulation confrontées à des multinationales tentaculaires et même de contourner les réglementations par une localisation avantageuse ou de capturer le régulateur par un lobbying efficace. Le pouvoir démesuré des ^{grandes} multinationales est démontré notamment par D. Rodrik dans Nation et mondialisation (2008). La concentration industrielle produit un alibi moral incitant les États à aider leurs champions nationaux,

source d'inefficacité et d'injustice: le poids des entreprises induit un transfert de revenus en leur faveur.

La concentration industrielle est bien de retour, avec de nombreux effets négatifs, mais la concentration des Trente Glorieuses compensait ses effets négatifs par le compromis fordiste: peut-on considérer que la nouvelle concentration doit être tolérée, voire encouragée?

La taille accrue des entreprises ne semble plus produire d'effets sociaux bénéfiques, mais sa réduction se heurte au comportement opportuniste des autres acteurs.

La nouvelle concentration industrielle ne s'est pas accompagnée d'un nouveau « compromis fordiste ». Au contraire, la nouvelle norme semble être l'« individualisation » selon F. Lelièvre: sur le modèle, attaqué de toutes parts aujourd'hui, de Uber, qui considère ses chauffeurs comme des travailleurs indépendants, ce qui l'exemptait de cotisations sociales et de garantie du revenu, les industriels de plateformes ont contribué au développement d'emplois précaires afin de s'affranchir des contraintes juridiques. On est bien loin des « contrats implicites » que décrivait C. Kyriacidis (2015): les entreprises concentrées ne garantissent pas même ^{la stabilité de} l'emploi et la croissance des salaires que les PME comme au temps du régime de croissance fordiste, loin s'en faut. Elles créent un travail encore plus précaire, à l'image des livreurs Amazon aux États-Unis. La rente de monopole n'est plus existentielle, même partiellement. On peut en outre ajouter, à la suite de V. Baud (Business behaviors: rules and growth, 2015) que les fusions se font souvent au détriment des actionnaires. La direction, la technocratie ont un intérêt à faire croître le chiffre d'affaires de l'entreprise plutôt que sa rentabilité. En témoignent l'affaire Carlos Ghosn de 2019-2020: le PDG de Renault a été contraint à la démission par sa volonté de fusionner Renault et Nissan contre l'avis des autres parties prenantes. La nouvelle concentration industrielle semble donc profiter à une minorité d'individus, ce qui ne justifie pas de tolérer ses effets sur l'économie nationale.

La désaccoutumance semble cependant peu envisageable: les économies d'échelle favorisent les grandes entreprises sur les marchés internationaux sont exploitées par de nombreux pays pour conquérir des marchés étrangers et générer une forme de rente pour l'économie nationale. La désaccoutumance industrielle permettrait alors à un pays opportuniste de récupérer des parts de marché grâce à des champions

notionaux ambivalentes : c'est un problème classique de théorie des jeux. T. Ajanwa, dans « La face cachée du vol d'oies sauvages » (2007) note la responsabilité de l'ATI dans le développement et l'international des héritiers. Cet écueil a été pointé du doigt à la suite du refus en 2019 de la fusion Alstom-Siemens par la Direction générale de la concurrence européenne : refuser la constitution d'un géant du rail européen, ce serait ouvrir la porte à l'UE, le géant public chinois du secteur. La situation optimale serait une stimulation de la concurrence à l'échelle mondiale, mais les pays peuvent avoir un intérêt à ne pas coopérer. L'Union européenne gèrerait alors le côté de la coopération alors que ses partenaires subventionnent leurs grandes entreprises. Cette image n'est que partiellement vraie : on peut considérer que les programmes de recherche européens constituent une forme de subvention des grandes entreprises européennes, en plus du soutien accordé à Airbus.

La concentration industrielle actuelle produit des effets essentiellement négatifs, pourtant la politique de la concurrence est subordonnée à la coopération des partenaires commerciaux. La concentration industrielle semble donc relever d'un optimum de second rang.

Le XIX^e siècle connaît une nouvelle concentration industrielle dans les activités de la troisième Révolution industrielle. Cette concentration exerce de nombreux effets négatifs, mais son encadrement optimal requiert un compromis politique difficile à atteindre. La politique de la concurrence européenne sera peut-être amenée à tolérer l'existence d'un géant du numérique européen, après une éventuelle fusion Ericsson-Nokia, à même de réduire la dépendance de l'économie européenne à la technologie américaine.

Lined writing area with horizontal ruling lines.

