



G3-00039
895484
Eco So His

Code épreuve : 270

Nombre de pages : 8

Session : 2025

Épreuve de : ESH ESCP/SKEMA

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

Comment la théorie économique appréhende-t-elle l'entreprise ?

Dans Capitalisme, socialisme et démocratie (1942), J.A. Schumpeter analyse les "ruptures d'équilibre", ces moments où les anciennes méthodes de production, produits, sont remplacées par des nouvelles. Ce sont les entreprises qui les créent, et font donc avancer l'économie. Ainsi, c'est grâce à elles, au moins en partie grâce aux entrepreneurs, que la croissance sera permise.

Une entreprise, au sens de la Loi de Modernisation de l'Économie (2008) est la "plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision". Une entreprise peut décider de maximiser son profit ou non. On y retrouve les entreprises publiques et privées. Ce sont ces dernières qui vont attirer notre attention ici. Elles se composent des entreprises privées à but non lucratif (dépendant de l'économie sociale et solidaire) et des entreprises privées à but lucratif. Parmi ces dernières, il y a les entreprises individuelles, les SARL (Sociétés à Responsabilité Limitée) et les SA (Sociétés Anonymes). Celles-ci, les plus importantes en taille, ont connu un grand développement depuis 1867 et la fin du Code de Commerce français, qui régulait leur nombre, taille. Quant à elle, la théorie économique représente l'ensemble des théories portant sur les entreprises dans ce cas-ci. Ce sont les résultats des théoriciens, des économistes. La théorie de l'entreprise a notamment connu son essor avec Coase en 1937 qui a pour la première fois analysé en profondeur la firme en elle-même. Enfin, par "appréhender", on peut comprendre le fait de voir, d'analyser, puis de décrire ces entreprises, dans le but et de trouver la forme d'entreprise (ou non) la plus efficace pour produire. On peut ici y recenser ses évolutions par exemples. Ce sujet nous invite à nous porter sur la nature des entreprises et comment sont elles passées d'une forme à une autre, si cela a été

pointif pour elles, ou même pour l'économie globale (d'un pays ou même de l'économie mondiale). Les théories économiques peuvent alors indiquer quelles évolutions sont à garder et quelles sont celles à rejeter (en fonction de la période) pour connaître une plus grande efficacité. Ainsi, une entreprise pourra se porter principalement vers un objectif de maximiser son profit, ou même de ne pas suivre cet objectif et plutôt favoriser le bien-être global, celui de ses salariés.

Dès lors, quelles ont été les évolutions dont les entreprises ont dû faire face pour croître ? Quels enseignements en ont-elles tirés et quelles sont les formes qu'elles ont préférées adopter ?

Après avoir vu que l'analyse économique de l'entreprise a récente et qu'elle oppose l'entreprise au marché (I), nous verrons que l'entreprise est la été vue comme une unité autonome qui fait face au marché : elle décide de ses modes de production, organisations (II). Enfin, nous verrons que depuis principalement 30/40 ans, l'entreprise a évolué dans un sens international et a ainsi reformé sa nature (III).

*

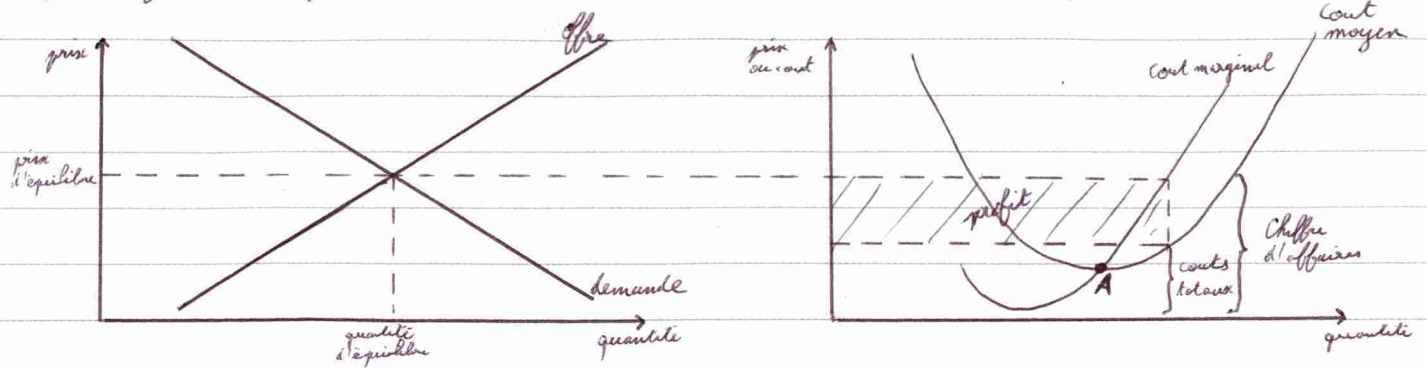
*

*

Tout d'abord, l'entreprise n'a pas toujours été au centre de l'analyse économique, comme faisant partie des agents économiques principaux. L'analyse néoclassique a rendu l'entreprise vide pendant un long moment (A). Ont suivies les premières théories de la firme comme adversaire au marché (B) et enfin, cette analyse a été développée pour montrer que l'entreprise est une alternative au marché et qu'il est possible d'évaluer la forme de production la plus efficace (C).

Pour commencer, l'analyse néoclassique voyait l'entreprise comme un point, une boîte noire. La production était certes le résultat de cette entreprise mais on ne s'intéressait qu'aux biens produits et pas au processus de fabrication. Cette analyse a fait de l'entreprise une sorte de boîte qui prend des intrants, et sans explications particulières, en faisait ressortir des outputs. Pour les néoclassiques, l'entreprise a pour unique fonction la production, cette forme ^{de production} est une forme rationnelle et le profit était le seul objectif à atteindre. C'est ce point qui a tiré les analyses portant sur l'entreprise dans un premier temps, avant la moitié du XX^e siècle. En effet, pour maximiser son profit, une entreprise doit

minimiser ses coûts de productions et vendre à un certain prix pour que ce profit (chiffre d'affaires auquel on enlève les coûts totaux) soit le plus grand possible.



On peut voir que l'équilibre sur le marché des biens et des services va donner le profit que les entreprises vont se espérer, en fonction donc du prix d'équilibre. Une entreprise va alors voir quelle quantité produire pour maximiser son profit et ne pas vendre pour se retrouver en dessous de leur seuil de rentabilité (point A), où elles perdraient de l'argent. Nous avons ainsi pu voir que l'entreprise était présentée comme un simple point, ce qui facilite grandement la compréhension de cette dernière. Cependant, il convient de lui accorder plus de profondeur. Coase critiquait cette analyse en disant que " lorsque les néoclassiques se rendent compte qu'ils sont incapable d'analyser ce qui se produit dans le monde réel, ils inventent un monde imaginaire ".

Ronald Coase va ainsi proposer une nouvelle analyse qui permet cette fois en réalité de comprendre les décisions des entreprises. Dans La nature de la firme (1937), il montre que les entreprises existent dans un domaine de production lorsque'elles produisent pour moins cher que le marché. Outre les coûts de production dont le marché et l'entreprise font toute deux face, subsistent d'autres coûts. La firme, elle, aura des coûts d'organisation, pour réaliser sa production, entre ses différents agents. Le marché, lui, aura des coûts de transaction, 3 principalement. Il y a les coûts de recherche et d'information (trouver les producteurs, agents), les coûts de surveillance et de contrôle (vérifier si les agents réalisent bien cette production) et enfin, les coûts de négociation (négocier le tout des agents avec eux-mêmes). Ainsi, lorsque les coûts de transaction seront supérieurs aux coûts d'organisation, il faudra internaliser la production. La firme en question pourra alors se développer tant que ses coûts seront inférieurs aux coûts du marché et sa taille maximale sera atteinte lorsque ces coûts seront égaux. Ainsi, on peut dès lors bien parler de firme, qui est pour Coase un système de production qui apparaît lorsque la répartition des ressources dépend d'un entrepreneur. On peut alors voir que dans la réalité, c'est la firme qui domine face au marché. Coase dit qu'en réalité, " lorsque'un ouvrier passe d'un département Y au département X, il ne le fait pas en raison d'un changement de prix relatif, mais parce qu'on lui a ordonné [l'entreprise] de le faire ". Dès lors, on comprend l'intérêt d'internaliser la production. Or, comment savoir si faire ainsi

est favorable, comment analyser les coûts de production ?

L'analyse économique de la firme est réapparue dans les années 1970, avec Williamson (Market and Hierarchies, 1975). Pour lui, les coûts du marché seront élevés ou non en fonction de l'environnement des échanges et de la spécificité des actifs. En effet, lorsque cet environnement est hostile, mieux vaut internaliser. De même, lorsque les actifs (matériels ou humains principalement) sont spécifiques, c'est à dire qu'ils sont utilisés principalement dans la production d'un bien en particulier. On peut comprendre ceci avec le cas de General Motors ^(GM) et de Fisher Body ^(FB). Dans les années 1920-1930, GM a passé un contrat de 10 ans avec FB, qui stipulait que GM couvrirait 18% des coûts variables de FB. FB a donc investi dans des coques de voitures, pour produire les voitures de GM. Lorsque cette entreprise a voulu augmenter sa production, elle a demandé à FB de produire plus de coques, de se rapprocher de l'usine de GM. Or, FB ne l'a pas fait, rien ne l'y obligeait, elle a préféré embaucher davantage (GM leur avait permis cela avec son contrat). Ainsi, la croissance de GM a été minime. Ici, l'environnement était hostile et le degré de spécificité des actifs (ici dédiés) important. Il aurait ainsi fallu internaliser la production pour GM, au lieu de l'externaliser à FB. On peut aussi voir que l'entreprise doit internaliser lorsque la production en question est "risquée". F. Knight (Risques, incertitudes et profit, 1921) montre que lorsque l'incertitude (soit un risque non probabilisable) est forte, mieux vaut produire soit même, puisque le marché refusera de produire à un prix avantageux pour l'entreprise. En effet, si l'incertitude est forte dans la production (par exemple, on n'arrive pas toujours à bien produire) le marché, pour la couvrir, augmentera ses prix et l'entreprise n'aura pas forcément une marge. Ainsi, il faut favoriser la production au sein de l'entreprise.

Nous avons ainsi pu voir que l'entreprise n'était plus une "idiotie culturelle". Elle est bien plus qu'un point et suit se développer. Nelson et Winter montraient grâce à leur théorie du "panier de compétences", que les entreprises accumulent des compétences au fur et à mesure du temps pour être plus efficaces.

*

L'entreprise peut alors être vue comme une unité à part entière, qui sait s'organiser pour maximiser sa production (A). Elle a notamment eu comme moyen de se développer : l'augmentation de sa taille, la concentration (B) et le changement de sa gouvernance (C).

Pour commencer, l'organisation de la firme permet à cette dernière de gagner en efficacité. Si la bureaucratie, avec ses règles, sa hiérarchie, son autorité légale rationnelle a d'abord été vue comme l'organisation de la firme qui était la plus efficace (Weber dans Economie et société en 1921), elle a manqué de

Copie anonyme - n°anonymat : 895484

Code épreuve : 270

Nombre de pages : 8

Session : 2025

Emplacement
QR Code

Épreuve de : ESH ESCP/SKEMA

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

limites. En effet, elle donne un ritualisme au sein des agents participant à la production, qui fait confondre "fins" et "moyens" à ces derniers, les rendant moins efficaces (Kortton sous Social theory and social structure). On a ainsi préféré choisir d'autres formes d'organisation pour l'entreprise. Mac Gregor montre que lorsque les travailleurs reçoivent plus d'autonomie, ils se sentent mieux et produisent alors mieux (la dimension humaine de l'entreprise). On comprend alors que la théorie économique peut s'appuyer sur des théories sociologiques pour comprendre comment une entreprise pourra être plus efficace. De même, Elton Mayo a mené une enquête en 1945 sur la Western Electric Company of Chicago (The social problems of an industrial civilization). Lorsque l'on augmente la luminosité des pièces, les travailleurs produisent plus. En réalité, cette meilleure production n'est pas le résultat de plus de lumière puisque quand il la diminue, la production reste égale. Cette augmentation est surtout due au fait que les travailleurs, en faisant partie de cette enquête, se sentent importants, ils produisent alors mieux. C'est donc ici un facteur humain qui permet à l'entreprise de mieux produire. Ainsi, il est intéressant de se porter sur des facteurs sociologiques pour que l'analyse économique comprenne mieux le fonctionnement de l'entreprise.

On a pu assister à une grande augmentation de la taille des entreprises depuis moins d'un siècle, ce qui se montre par un processus de concentration. C'est ici la concentration économique externe qui est intéressante. Il y en a 3 : les concentrations horizontales (une entreprise achète d'autres entreprises du même secteur, comme Marvel qui est achetée par Disney), verticales (acheter des entreprises concernant la chaîne de production comme Total qui achète des entreprises de forages, de transport) et conglomérats (acheter des entreprises d'un autre secteur, comme Bouygues qui est spécialiste de la téléphonie mais également dans le bâtiment). Ainsi, on a vu un grand changement dans la structure, au niveau de la taille de ses entreprises. Reste à analyser leur efficacité. Est-ce que cela leur a été favorable ? Cela l'a-t-il été pour tout le monde, tous les agents économiques ?

Schumacher, dans Small is beautiful (1973), montre que les petites entreprises sont parfois favorisées en ce qu'elles possèdent moins de lourdeurs, permettant l'innovation. Aghion, Cella et Cohen montre aussi cela dans Changes de modèle en 2014, et montrent que le "millefeuille administratif" gêne l'innovation. Alors, en ayant moins de lourdeurs administratives, les petites entreprises pourraient être plus efficaces. De même, est-ce que la concentration économique crée des emplois? Le CAE (Conseil d'Analyse Économique) montre que les "éléphants" (les grandes entreprises) ne sont pas celles qui créent le plus d'emplois. Ce rôle revient aux "gazelles", les plus petites entreprises en comparaison. Enfin, si la théorie économique avait montré que la concentration n'était pas forcément favorable à long terme, peut-être que nous aurions pu avoir plus d'innovation, moins de chômage.

Enfin, la gouvernance de ces entreprises a changé depuis bientôt un siècle. En effet, suite à ces épisodes de concentration, un seul entrepreneur ne pouvait plus diriger à lui seul toute l'entreprise, s'est alors développé le capitalisme managérial. Beale et Means montreront cela dans Modern corporation and private property (1932). Ces managers ont alors pris le contrôle de ces entreprises pour faire augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise. Ils ont pris la main sur l'"abus", soit le fait de pouvoir contrôler la production pour l'augmenter (le "fructus" et l'"abusus" sont cependant restés aux mains des entrepreneurs). Enfin, on peut voir que le contrôle de l'"abusus" a des limites. Dans Business behavior, value and growth (1958), Baumol montre que les managers veulent faire fructifier non pas les profits mais le chiffre d'affaires. Harris va s'appuyer sur les travaux de Baumol et montrera avec sa fonction de Harris, que tant que la valeur des actions sur le marché sera supérieure à celle qui évite les offres publiques d'achat, les managers auront pour objectif le chiffre d'affaire. Lorsque cependant, ces valeurs s'égaliseront, ils voudront augmenter le profit. Finalement, cette logique de profit est aujourd'hui à relativiser. En réalité, ils ne font plus seulement prendre en compte les considérations des managers et actionnaires, mais aussi celles des parties prenantes (à voir dans Économie ou bien commun en 2016). Il est alors possible qu'on passe du modèle du stock holder à celui du share holder.

Nous avons ainsi pu voir que les entreprises ont évolué en termes d'organisations, de taille et de gouvernance. Il faut cependant aujourd'hui

analyser les entreprises comme faisant partie intégrante d'une mondialisation toujours plus forte (même si remise en cause au moins en ce qui concerne l'investiture de D. Trump).

*

Les entreprises décident aujourd'hui de s'internationaliser et de rompre avec leur racine uniquement nationale. On voit une émergence grandissante des FTMN et de leurs stratégies (A) mais aussi des délocalisations qui montrent encore et toujours que la recherche du profit est favorisée (B).

Tout d'abord, une FTMN (firme multi-nationale) est, selon Michalet, une "entreprise, souvent de grande taille, qui à partir d'une base nationale a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays avec une stratégie et une organisation conçues à l'échelle mondiale". Elles ont 4 grandes stratégies : d'approvisionnement (être plus proche des ressources), de rationalisation (faire diminuer les coûts, notamment du facteur travail, moins cher dans les PED), de marché (pour vendre directement dans un pays et ainsi éviter des taxes, barrières douanières et enfin techno-financière (pour en retirer des royalties). Suzanne Berger montre que depuis les années 2000 (leur début en tout cas), les firmes ont des stratégies de marché (Notre première mondialisation, leçons d'un échec oublié). On est alors passé en 1914 de 350 FTMN, à 37 000 en 1990 et 85 000 aujourd'hui. La CNUCEA fait cependant une différence entre FTMN et FTMN (firmes trans-nationales). Une entreprise est une FTMN lorsque son chiffre d'affaires ^{à l'étranger} est supérieur à 50% à celui total, ou que la firme embauche plus à l'étranger. Elle a même rajouté en 1995 le fait d'être implantée dans un certain nombre de pays. Enfin, ces FTMN décident de réaliser des IDE alors qu'elles auraient pu simplement exporter, lorsque le marché est grand, que les économies d'échelle sont faibles, que les droits de douane sont élevés. Ainsi, on a pu faire face à une augmentation croissante des FTMN, qui montre alors que les entreprises ont changé de nature.

Il est également possible de voir que les entreprises ont préféré délocaliser leur production pour diminuer leurs coûts. Robert Reich parle d'un "compromis national" qui a été pris (L'économie mondialisée, 1991). L'entreprise fait alors son pays, ne paye donc pas ses impôts principaux dans ce pays. Cependant, est-ce si négatif pour l'emploi ? En réalité non. En effet, chaque mois, 10 000 emplois sont détruits (et environ 10 000 sont créés) et Fontagné et Izanto ont montré qu'entre 2003 et 2011, 21 000 emplois ont été supprimés. On comprend donc que la délocalisation n'est pas si néfaste pour l'emploi au niveau national. John Dunning (Explaining international production, 1998) montrera que les entreprises ont trois principales raisons de délocaliser. Tout d'abord, dans Mondialisation et délocalisations des entreprises (2006), Bela Balassa donne les principales raisons de la délocalisation. On peut ici citer

les délocalisations défensives (les entreprises n'ont d'autres choix que de délocaliser, sans quoi elles feraient faillite face à d'autres entreprises ayant des coûts de main d'œuvre plus bas par exemple). Il y a également les délocalisations offensives, pour simplement gagner les parts de marchés d'autres entreprises étrangères. On peut alors voir que les entreprises choisissent en partie la délocalisation pour augmenter leur profit.

*

*

*

Si la théorie économique voyait principalement l'entreprise comme une "boîte" à profit, cette analyse a pu en partie être contredite pour certaines d'entre elles (modèle du shareholder). Cette analyse de l'entreprise comme profit a lentement évolué jusqu'en 1937 et l'analyse de Ronald Coase, qui a révolutionné la vision de l'économie sur la firme, lui apportant alors profondeur et rationalité en fonction des divers coûts dont elle fait face pour produire, contre ceux du marché. Ont alors suivi les problématiques du "make or buy", "faire ou faire faire", qui ont donné aux entreprises des pouvoirs de décisions quant à leur organisation (internalisation contre externalisation). La vision de la théorie économique a alors évolué, et a vu l'entreprise comme une preneuse de décisions quant à sa gouvernance, qui a eu partie de changer pour cause de concentration, laissant pendant un moment le pouvoir de décision aux managers. Enfin, ces entreprises ont véritablement changé leur implantation. Elles se sont internationalisées et se sont transformées en FNM, qui peuvent directement traiter avec le marché. Cependant, les délocalisations elles-mêmes se sont développées, rendant plus fragiles les territoires nationaux. Émergent alors de nouvelles problématiques, apparues face aux délocalisations croissantes. Faut-il réindustrialiser la France, lorsque l'on voit que l'industrie française, ici, est en perte de vitesse et voit soit ses entreprises disparaître à l'étranger, soit disparaître tout court ? On peut alors se questionner sur le fait de forcer ces entreprises à rester sur le territoire national, en les aidant grâce à des subventions par exemple.