



Role of Small and Medium Enterprise in Economic Theory

Place de la Petite et Moyenne Entreprise dans la Théorie Economique

Jalila AIT SOUDANE¹, Omar DEBBI²

¹Faculté des sciences juridiques Economiques et Sociales-Agdal, Rabat, Maroc

²Faculté des sciences juridiques Economiques et Sociales-Agdal, Rabat, Maroc

Abstract: Excluded from economic analysis, SME has been put forward after the glorious thirties. Classics and neoclassicals agreed to relate the size of the company to the phenomenon of competition which prefers the concentration of capital and the trend towards gigantism. Their dependence on market and the search for economies of scale obliged companies to act at the optimum scale. The renewed interest in SMEs, (the result of several observations, in particular its perpetual presence, its resistance to economic crises and its role in achieving the general interest), has generated the development of theories (different but complementary contributions), focused on the role that SMEs play in economic activity and their ability to achieve economies of scale. The theory of interstices will focus on the multiplicity of economies of scale, some of them are the result of rapid technological changes offering new opportunities. The control of new slots by SMEs is motivated by three main factors which are the narrowness of the market, the specialization of SMEs and technological progress. Firm selection theory will support the thesis of the subsistence of size asymmetries and the inevitable coexistence of large and small firms in the same industry. Finally, the theory of business objectives well knowned in the past for the large dimension has spread to the SME. Instead of the goal of achieving profit, other aspirations can motivate the entrepreneur such as the desire to independence, thirst for power or individual achievement.

Key Words: SME, Gigantism, competition, Economy of scale, interstices, asymmetry.

Résumé : Écartée de l'analyse économique, la P.M.E ne fera l'objet de théorisation qu'au lendemain des trente glorieuses. Classiques et néoclassiques s'accordaient à rattacher la taille de l'entreprise au phénomène de la concurrence lequel favorise la concentration du capital et la tendance vers le gigantisme. Leur dépendance des forces du marché et la recherche des économies d'échelle contraint les entreprises à agir à l'échelle optimum. Le regain d'intérêt pour les P.M.E, résultat de plusieurs constats notamment sa perpétuelle présence, sa résistance aux crises économiques et son rôle dans la réalisation de l'intérêt général, a engendré le développement de théories d'apports différents mais complémentaires, axées sur le rôle que jouent les P.M.E dans l'activité économique et leur capacité à atteindre les économies d'échelle. La théorie des interstices insistera sur la multiplicité des économies d'échelle dont certaines sont le fait des rapides mutations technologiques offrant des opportunités nouvelles. La maîtrise de nouveaux créneaux par les PME est motivée par trois principaux facteurs qui sont l'étroitesse du marché, la spécialisation des PME et le progrès technologique. Pour sa part, la théorie de la sélection des entreprises soutiendra la thèse de la subsistance des asymétries de la taille et l'inévitable coexistence des grandes et petites entreprises dans le même secteur d'activité. Enfin, La théorie des objectifs de l'entreprise réservée dans le passé à la grande dimension s'est étendue à la P.M.E. Au lieu de l'objectif de réalisation du profit, d'autres aspirations peuvent motiver l'entrepreneur comme le désir d'indépendance, la soif du pouvoir ou la réalisation individuelle.

Mot clefs: Gigantisme, concurrence, Économie d'échelle, interstices, asymétrie.

1. INTRODUCTION

Quoique très présente dans la plupart des pays du monde industrialisé et en développement, ce n'est qu'avec un grand retard que la P.M.E. fera l'objet de théorisation de la part des économistes. Classiques et néoclassiques, ayant centré leur analyse exclusivement dans une perspective de concentration des entreprises débouchant sur la grande dimension, l'ont écartée totalement de leur champ d'étude. Car, la doctrine économique a longtemps considéré que la tendance vers la grande taille était « un gage de compétitivité pour l'entreprise ». (Torres,O.(1999). les PME, Dominos, Flammarion, (p. 14))

Cette exclusion de la PME de la théorie économique est nettement perceptible dans la pensée classique qui proclame la taille de l'entreprise tributaire du phénomène de la concurrence. Celle-ci en favorisant la concentration du capital encourage irréversiblement la tendance à la grande dimension. Il en est de même pour les théoriciens de la pensée néoclassique qui confirment ce point de vue. Pour ces derniers, la forte dépendance des entreprises des forces du marché contraint celles-ci à agir à « l'échelle optimum » qui se confirme de plus en plus à cause des économies d'échelle entretenue par la forte intensité du capital et par la division du travail. (Wtterwulghe,R. (1998). la PME, une entreprise humaine, éd. De Boeck Université (p. 62))

Les économistes ne focaliseront leur intérêt sur la PME qu'au lendemain des trente glorieuses, suite à un certain nombre de constats, notamment sa perpétuelle présence, sa résistance aux crises économiques et son important rôle dans la réalisation de l'intérêt général.

Dans le présent article nous nous fixons comme objectif, à travers un survol de la théorie économique, de montrer comment celle-ci s'est focalisée durant la grande partie du XXème siècle sur l'inéluctable tendance vers la grande dimension et de mettre en exergue les raisons du regain d'intérêt des économistes pour la PME.

2. LA NEGLIGENCE DE LA PME PAR LES ÉCONOMISTES

La certitude quant à l'inéluctable tendance vers la grande dimension de l'entreprise est visible aussi bien chez les tenants de la théorie de la concentration du capital que chez les défenseurs de la division du travail à travers son organisation, tous adeptes des économies d'échelle.

2.1 La théorie de la concentration du capital

2.1.1- La prophétie de K. MARX

Les prémisses de la prépondérance de la grande entreprise dans le tissu économique sont formulées par K. Marx dans sa théorie de l'accumulation du capital et de la baisse tendancielle du taux de profit empruntée à D. Ricardo. Selon l'auteur, la concentration du capital apparaît comme une conséquence inéluctable de l'accumulation du capital. Le capitaliste obsédé par ce phénomène s'engage dans de gros investissements parallèlement à une forte mécanisation de la production. Ce qui a pour avantage de

faire profiter son entreprise de la baisse des coûts de production.

« ...cette accumulation se traduit par un développement des investissements et une mécanisation croissante de la production qui lui permettent de produire à prix plus bas ». (MARX, K. (1969) le capital, J. ROY, Paris, éditions Sociales, Tome 1, chapitre XXV, (p. 68)).

Aussi, le progrès technologique oblige-t-il toute entreprise, sous peine d'être éliminée du marché, à innover en adoptant de nouvelles techniques de production. L'élimination des entreprises non innovantes renforce la position des gros capitalistes. Car, sous l'effet de la concurrence, les entreprises des petits capitalistes ruinés passent aux mains des plus forts, les plus faibles iront ainsi grossir la classe prolétaire.

« ...nombre de petits producteurs n'ayant pas les capitaux suffisants pour réaliser les investissements nécessaires sont contraints de rejoindre les rangs du prolétariat ». (MARX, K. (1969) le capital, J. ROY, Paris, éditions Sociales, Tome 1, chapitre XXV, (p. 68)).

Cette tendance à la concentration du capital et du gigantisme est selon Marx un phénomène inéluctable de l'accumulation du capital et l'une des causes du périssent du mode de production capitaliste.

Il est à remarquer que cette vision de Marx relative à l'évolution du capitalisme s'est concrétisée au début du XXème siècle par l'apparition de grosses entreprises industrielles du fait du développement du progrès technologique et de l'adoption par les entreprises de nouvelles méthodes de production à forte intensité de capital.

2.1.2- L'adhésion à la théorie de la grande dimension par Schumpeter

Schumpeter confirme ce point de vue de la prédominance de l'entreprise de grande dimension dans le tissu économique. Ainsi, il semble adhérer à la théorie marxienne de la concentration du capital et du nécessaire recours par les entreprises au progrès technologique. Selon l'auteur, face à l'impossible concrétisation du régime de la concurrence pure et parfaite, l'entreprise ne peut se manifester et agir que sur une grande échelle. En réalisant les économies d'échelle et les effets de synergies, la grande entreprise peut jouer un rôle déterminant dans le progrès technologique et dans l'accélération de la croissance économique.

« Nous sommes obligés de reconnaître que l'entreprise géante est finalement devenue le moteur le plus puissant de ce progrès et en particulier de l'expansion à long terme de la production totale » (Schumpeter,J. (1942) Capitalisme, Socialisme et Démocratie, traduction G. Fain, Edition Payot, (p. 195)).

Mais en remettant en cause la concrétisation du régime de concurrence parfaite, Schumpeter va s'écarter de la théorie de Marx. Selon lui, ce n'est plus la concurrence par le prix qui sera de mise, mais plutôt celle en relation avec toute sorte d'innovations permettant la démarcation par les

coûts de production et en même temps par la qualité du produit. L'innovation peut être le fait du lancement d'un produit nouveau ou de son amélioration, le recours à une technologie plus avancée ou à une nouvelle source d'approvisionnement. Ainsi, « le processus de destruction créatrice », où l'on détruit les éléments vieillissants pour en créer d'autres neufs, deviendra l'essence du système capitaliste. Dans ces conditions, ce n'est plus de la concurrence parfaite qu'il s'agira mais de la concurrence monopolistique.

« L'introduction de nouvelles méthodes de production et de nouvelles marchandises est difficilement concevable si, dès l'origine, les innovations doivent compter avec des conditions de concurrence parfaite et parfaitement rapides » (Schumpeter, J. (1942) *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, traduction G. Fain, Edition Payot, (p. 193)).

Selon l'auteur, les profits réalisés par les entreprises de grande taille dans le cadre de la concurrence monopolistique présentent une condition nécessaire à la prise de risque, à l'engagement de gros investissements dans l'innovation et par conséquent au développement du progrès technique.

Cependant, comme Marx, l'auteur reconnaît qu'à travers le phénomène du gigantisme, les entreprises de moyenne et petite taille sont appelées à disparaître avec pour conséquence, selon Schumpeter, l'anéantissement de l'initiative de l'entrepreneur.

« L'unité industrielle géante parfaitement bureaucratisée n'élimine pas seulement...les firmes de taille petite et moyenne,...elle élimine également l'entrepreneur » (Schumpeter. (1942) *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, traduction G. Fain, Edition Payot, (p 229)).

Il est à noter que dans les années soixante - « les golden sixties » - plusieurs économistes, adhérant au principe de l'inéluctable tendance vers la grande entreprise, ont prêté à celle-ci d'autres avantages, notamment sa capacité à s'adapter aux variations des goûts du consommateur, à planifier et à organiser sa production ainsi qu'à faire face aux crises économiques. (Wtterwulghé, R. (1998), *la PME, une entreprise humaine*, éd. De Boeck Université (p. 65)).

2.2- La théorie de la division et de l'organisation du travail

La révolution industrielle entamée au XIX^{ème} siècle, accompagnée de la concentration progressive des moyens de production et de l'exode rural, fut à la base de l'apparition d'une nouvelle force de travail composée d'une main d'œuvre agricole à la recherche d'emploi. S'étant dirigée vers le secteur industriel, cette nouvelle masse ouvrière imposait aux entreprises son intégration et son adaptation à la production technique.

C'est dans ce contexte qu'on assistera à l'apparition de la théorie mécaniste connue sous l'appellation : organisation du travail.

Les auteurs de l'organisation du travail, scientifique et/ou administrative, sont en majorité des ingénieurs ou dirigeants d'entreprise. S'accordant sur le principe de la maximisation du profit, ils mettent l'accent sur la rationalité économique et sur l'aspect mécanique, simpliste et matérialiste de l'être humain. En outre, l'entreprise en

tant que système fermé composé d'ateliers où se réalise la production demeure leur principale préoccupation.

Ces théoriciens fondent leurs travaux sur les mêmes postulats pour ne se préoccuper que d'une seule catégorie de travail. Ils ne prennent en considération que les « activités répétitives de production » et les « activités administratives d'exécution » éliminant de leurs analyses toutes études de « conception et de création » (Darbelet, M., Izard, L., Scaramuzza, M., (2006), *Notions fondamentales de management*, Foucher, (p.31))

Ces auteurs s'accordent sur un certain nombre de principes notamment ceux de la division du travail et de la répartition de tâches limitées favorisant la plus grande spécialisation, facteur d'accroissement de la productivité de la main d'œuvre et donc de maximisation du profit.

Ces analyses économico-techniques, qui placent le processus de décision, l'organisation et la division du travail au cœur de leur réflexion sur l'entreprise, sont l'œuvre de mouvements d'inspiration managériale. Il s'agit en l'occurrence du taylorisme, du fordisme et du fayolisme.

2.2.1 Le taylorisme ou l'organisation scientifique du travail

2.2.1.1 L'inspiration de la théorie d'A. Smith

Le Taylorisme s'inscrit dans le prolongement de la théorie de la division du travail énoncée par Adam Smith au XVIII^{ème} siècle, selon laquelle c'est la division du travail qui permet l'accroissement des richesses.

« Les plus grandes améliorations dans la puissance productive du travail et la plus grande partie de l'habileté de l'adresse et de l'intelligence avec laquelle il est dirigé ou appliqué sont dues à la division du travail ». (Smith, A., (1976) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse*, (p. 37))

Ainsi selon l'auteur le développement de la puissance du travail demeure tributaire de l'importance de la division du travail. Il illustre sa théorie par l'exemple d'une manufacture d'épingles où la production est répartie entre dix ouvriers, chacun exerçant une seule opération dans une chaîne de production.

« Un ouvrier tire le fil à la bobille, un autre le dresse, une troisième coupe la dressée, un quatrième empoigne, un cinquième est employé à émoudre le bout qui doit recevoir la tête. Cette tête est elle-même l'objet de deux ou trois opérations séparées : la frapper est une besogne particulière, blanchir les épingles en est une autre ; c'est même un métier distinct et séparé que de piquer les papiers et d'y bouter les épingles ». (Smith, A., (1976) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse*, (p. 38-39))

En divisant ainsi la production en plusieurs tâches, l'entreprise réalise 48 000 épingles par jour soit 4800 par ouvrier et par jour. Alors que dans le cas où un seul ouvrier devait réaliser toutes les tâches, il ne produirait pas plus de 20 épingles par jour. (Dkhissi, S., *Histoire de la pensée économique*, tome 1, collection manuels et travaux universitaires, éd. Remald, (p. 75))

D'ailleurs, selon Smith l'essence de l'industrie et de son développement réside dans la division du travail. Celle-ci,

parce qu'elle permet l'amélioration de la productivité et l'organisation du secteur industriel, apparaît comme une condition sine qua none à la naissance et à l'évolution des entreprises industrielles.

« L'industrie n'existe que parce que la division technique du travail est possible et si des différences de productivités entre pays est constatée cela est dû à la différence d'organisation du secteur industriel ». (Amrani, M.R (1975), Histoire de la pensée économique et théorie économique contemporaine, Tome 1, éd. SARAG, (P. 65))

2.2.1.2 De la productivité et de l'organisation scientifique du travail

Préconisée par Taylor, à l'aube du XXème siècle, l'Organisation Scientifique du Travail (OST) n'est autre qu'une application à l'entreprise de la théorie smithienne de la division du travail.

Le Taylorisme, qui continue à inspirer de nombreuses grandes entreprises industrielles, repose sur le phénomène de la productivité du travail, soit le rapport entre le travail consacré et le volume de production réalisé, et sur la maximisation du profit qui en résulte.

Comme Smith, Taylor s'intéresse à la production dans les ateliers et confirme la possible amélioration de de la productivité de l'ouvrier tout en ménageant sa fatigue. Parallèlement une récompense supplémentaire à la tâche devrait lui être versée comme récompense.

L'amélioration de la productivité de l'ouvrier repose sur une définition « des tâches élémentaires et celle des cadences humaines ». (Conso,P., l'entreprise en 20 leçons, Stratégie – Gestion – Fonctionnement, Dunod, 4ème édition, (p.30)). Ce qui engendre une spécialisation dans l'exécution d'une tâche particulière où l'ouvrier acquiert une plus grande habileté et une meilleure dextérité. D'autre part l'ouvrier doit être soumis à une sélection associée à une étude scientifique du travail en vue de lui attribuer adéquatement le labeur convenant. Enfin, tout le personnel ainsi sélectionné doit faire l'objet d'une formation afin d'assurer la pérennité de l'entreprise.

Cependant, si la conception du travail demeure l'œuvre de la direction, une collaboration étroite doit obligatoirement se développer entre le management et l'ouvrier. (Bussenault,C.,(2006) Economie et gestion de l'entreprise, Vuibert, 4ème édition, (pp.30/31))

2.2.2 Le Fordisme, un modèle d'organisation et de développement de l'entreprise.

A travers son modèle d'organisation et de développement de l'entreprise, Ford adhère aux principes d'organisation scientifique du travail préconisée par Taylor. Il insiste ainsi sur la nécessité de recourir à la division du travail dans l'entreprise, génératrice de gains de productivité et de baisse des coûts. Selon Ford, cette division du travail doit être aussi bien verticale, en distinguant entre la conception et la réalisation, qu'horizontale à travers la parcellisation des tâches. En outre Ford met l'accent sur le travail des ouvriers sur convoyeurs, sur la mise en place de la ligne de montage et donc du travail à la chaîne, ainsi que sur le phénomène de standardisation, facteur de productions en

grandes séries à l'aide « de pièces interchangeables ». Ce qui favorise la consommation de masse.

D'autre part, comme Taylor, Ford se déclare favorable à l'amélioration de la rémunération des ouvriers. Mais, si le premier parle d'une récompense supplémentaire à la tâche, le deuxième insiste sur l'indexation des salaires sur la productivité. Ce qui aura pour conséquence de générer une augmentation du pouvoir d'achat, une stimulation de la demande et une augmentation de la consommation permettant aux entreprises l'écoulement régulier de leur production.

« Le fordisme est le terme par lequel on désigne l'ensemble des procédures (explicites ou implicites) par lesquelles les salaires sont progressivement indexés sur les gains de productivité. Augmenter régulièrement les salaires au rythme des gains de productivité permet d'assurer que les débouchés offerts aux entreprises croîtront également au même rythme et permettront donc d'éviter la surproduction ».

De même, pour l'auteur, l'indexation des salaires des ouvriers sur leur rendement permet de lutter contre « le taux de roulement » en progression continue, dû à la mise en place du travail à la chaîne et de ses effets négatifs sur les conditions de vie ouvrière.

En outre des ouvriers mieux rémunérés seraient « exempts de préoccupation étrangère et donc plus industriels, par conséquent plus productifs ». (Ford, H., ma vie et mon œuvre, Paris, Payot, (p. 78))

2.2.3 Le Fayolisme ou la gestion administrative du travail

Tout en confirmant la nécessité de la division du travail dans l'entreprise pour améliorer la productivité et l'efficacité des ouvriers, le fayolisme présente un certain progrès par rapport au taylorisme. En effet, en plus de l'aspect scientifique du travail, il traite de l'organisation humaine. Le but consiste, non seulement à vouloir améliorer le rendement, mais aussi à assurer le bon fonctionnement de l'entreprise. Pour ce faire, cette dernière doit s'appliquer à élaborer des « tableaux d'organisation » qui sont une sorte d'organigrammes permettant de visualiser l'organisme dans sa globalité afin de détecter éventuellement les failles d'organisation et le degré de réalisation de l'unité de commandement.

Ainsi, alors que Taylor fonde sa théorie au niveau de l'atelier, Fayol la situe au niveau de la direction en s'intéressant « aux cadres et aux problématiques de management ». Il classe les activités de l'entreprise en six groupes de fonctions : technique, commerciale, financière, de sécurité, comptable et administrative. Il accorde cependant un intérêt particulier à la fonction administrative qu'il décline en cinq fractions d'administration

- Administrer dans le sens de prévoir c'est-à-dire planifier ;
- Organiser en vue de définir clairement les responsabilités ;
- Commander en octroyant des ordres au personnel dans le but de l'exercice correct de ses fonctions ;

- Coordonner pour harmoniser les efforts et les travaux de tout le personnel ;
- Contrôler en veillant au respect des ordres assignés et des règles établies.

Les responsables de l'organisation doivent faire l'objet d'une formation administrative du fait que le bon fonctionnement de l'entreprise concerne davantage les dirigeants que les exécutants. (Bussenault, C., Pretet, M., Economie et gestion de l'entreprise, Vuibert, 4ème édition, (p31))

2.3- L'approche microéconomique de l'entreprise

L'entreprise est souvent définie selon une approche technique comme le lieu de production de biens et/ou services grâce à la combinaison des facteurs de production. Mais elle est également définie par la microéconomie classique par référence à sa fonction économique comme un lieu de calcul économique dont l'objectif est la maximisation du profit.

Ainsi, selon l'analyse microéconomique, le fonctionnement de l'entreprise se décline en trois principales fonctions: de production, de coûts et de profit. (Darbelet, M., Izard, L., Scaramuzza, M., (2006), Notions fondamentales de management, Foucher, (p.24-26))

2.3.1 La fonction de production.

Cette fonction exprime la relation de transformation des facteurs (F) en production (P).

Elle s'écrit : $P=P(F_1, F_2, \dots, F_n)$ où P dans le 1^{er} membre est la production obtenue, et dans le second membre, le symbole fonctionnel de la transformation.

Pour optimiser la fonction de production, l'entreprise doit veiller sur son efficacité et son efficience. Autrement dit, elle doit veiller à la concrétisation de son objectif en réalisant une production donnée tout en minimisant les dépenses engagées. Elle doit déterminer la combinaison optimale, qui bien qu'en apparence, semble être un choix technique, s'avère réellement un choix économique du fait de la prise en considération des prix des facteurs de production.

La combinaison optimale sera donc celle qui permet la réalisation d'une production donnée à un moindre coût comparativement avec toutes les possibilités offertes. L'entreprise se trouve ainsi dans l'obligation de se pencher sur la fonction du coût.

2.3.2 La fonction du coût.

Elle correspond au produit des facteurs de production par leur prix respectif.

Elle s'écrit : $C(Q)=\sum p_i \cdot F_i$

Pour un niveau de production donné, il n'existe qu'une seule et unique combinaison optimale correspondant au coût global minimum. Le calcul de l'entreprise doit se focaliser sur l'optimisation de la fonction de production en minimisant le coût global.

Cependant la fixation du niveau de production à adopter assigne à l'entreprise l'introduction de la fonction de profit.

2.3.3 La fonction de profit.

Le profit de l'entreprise correspond à la différence entre le produit des ventes - ou la recette totale- et le coût total. Elle est notée :

$$B = P(Q) - C(Q)$$

Où: P=Prix de vente, Q= Quantités vendues, C= Coûts

Mathématiquement, le profit de l'entreprise est maximum lorsque la dérivée première de la fonction est nulle.

$$\text{Soit: } P - C'(Q)=0 \quad C' = \text{Coût marginal} \quad P=C'(Q)$$

L'entreprise peut être confrontée à deux situations différentes :

- Si elle vend sur un marché concurrentiel où le prix est une donnée du marché qu'on lui impose, elle doit veiller à ce que sa production corresponde à l'égalisation du coût marginal et du prix de vente.
- Dans le cas où l'entreprise intervient sur un marché non concurrentiel, soit en situation de monopole, de concurrence imparfaite ou oligopole, la liberté de fixation d'un prix propre l'oblige à réaliser un niveau de production tel que son coût marginal égalise sa recette marginale. Ainsi, l'entreprise se permettra de vendre une moindre quantité à un prix plus élevé.

L'analyse microéconomique montre qu'en régime de concurrence pure et parfaite, une entreprise dont les coûts sont plus élevés que ceux de ses concurrents risque l'élimination. Pour se maintenir sur un tel type de marché, elle doit agir régulièrement sur ses coûts en essayant de les réduire au maximum. Elle peut également agir par l'amélioration de la productivité des facteurs de production.

Cependant, pour plus de sécurité, l'entreprise a intérêt à s'écarter du contexte concurrentiel et à imposer son prix dans le cadre d'un régime autre que la concurrence parfaite, celui de la concurrence imparfaite ou d'oligopole. Mais pour y accéder, l'entreprise doit s'attaquer à la fonction d'innovation et aspirer à agrandir sa taille. D'ailleurs, déjà dans le régime de concurrence imparfaite monopolistique la taille de l'entreprise est moléculaire c'est à dire assez grande. A plus forte raison dans le régime d'oligopole l'entreprise est par définition de grande dimension.

En effet, il paraît nécessaire de signaler que le développement de la théorie de la concurrence imparfaite intervenue à partir des années trente du vingtième siècle semble être la conséquence de la concentration de nombreuses branches d'industries entre les mains d'un petit nombre d'entreprises de plus ou moins grande dimension.

2.3.4 La fonction d'innovation

Les néoclassiques définissent la science économique comme étant la science de l'utilité et de la rareté. Ainsi, la valeur d'un bien dépend de son utilité et de sa rareté. L'objet de l'activité économique est de produire pour satisfaire les besoins des consommateurs et réduire cette rareté.

Or, la production évolue en mettant à la disposition du consommateur de nouveaux biens. Elle crée ainsi de nouveaux besoins et une nouvelle rareté.

Les entreprises étant les acteurs de la production jouent, à ce niveau, un rôle primordial à travers "leur créativité économique et leur potentiel d'innovation". (Darbelet, M., (2006), Notions fondamentales de management, Foucher, (p.29-30))

Elles développent des besoins marchands et créent des besoins nouveaux. Ceux-ci, constituant des « besoins solvables », se traduisent sur le marché en une demande. Cette dernière se manifeste par référence à « l'utilité marginale », c'est-à-dire, la dernière unité du bien demandé possédée par le consommateur.

La valeur du bien en question, qui est fonction de cette utilité marginale, est élevée lorsque le bien est rare et faible dans le cas de son abondance.

Sur le marché concurrentiel, le prix déterminé par la loi de l'offre et de la demande varie entre un minimum correspondant au coût de l'entreprise la moins performante et un maximum correspondant à l'utilité marginale du bien pour l'acheteur.

« La marge de négociation entre l'offre et la demande se situe entre « la valeur coût » (du point de vue de l'offreur) et de « la valeur utilité » (du point de vue du demandeur).

Or, l'innovation permet à l'entreprise de conforter sa situation par rapport à ses concurrents. En effet, en lançant un produit nouveau, elle peut imposer son prix qui, en principe, devrait se rapprocher de la valeur-utilité et s'écarter positivement du coût de production. Mais, comme chaque produit – même nouveau- possède un cycle de vie, au fur et à mesure de l'écoulement de ce cycle, la concurrence rapproche le prix du coût. D'où la nécessité pour l'entreprise de recourir en permanence à l'innovation.

La stratégie de l'entreprise innovante consiste dans la modification des caractéristiques des biens dont le cycle de vie arrive à maturité, pour contrecarrer son déclin, et à lancer parallèlement de nouveaux produits. Cette stratégie lui permet, d'une part, de confirmer sa position sur le marché – grâce à l'absence d'une concurrence momentanément écartée - et d'autre part, de profiter de la forte valeur-utilité à l'occasion du lancement du produit nouveau ou amélioré. Ainsi, l'entreprise peut se permettre la fixation du prix de vente à un niveau très supérieur au coût de production et avoisinant la valeur-utilité.

Ce monopole étant partiel et temporaire, l'entreprise doit veiller à développer en permanence sa fonction d'innovation pour pouvoir faire face aux menaces d'une concurrence acharnée.

2.4 Les économies d'échelle, une convergence des défenseurs de la grande entreprise

Pendant très longtemps, les économistes ont soutenu l'idée de "la taille critique" de l'entreprise qui, selon eux, aurait intérêt à grandir pour pouvoir bénéficier de la baisse des coûts de production grâce aux économies d'échelle. Ce phénomène est une justification théorique de la croissance de l'entreprise. Plus la taille de celle-ci augmente, plus le coût de revient diminue et plus elle s'impose face à la

concurrence. (Marchesnay, M., Messeghem, K. (2001), Cas de stratégie des PME, Ed. EMS, (p.11)).

"Les économies d'échelle existent dès qu'une plus grande entreprise, en raison de sa seule taille, arrive à produire des biens et des services plus efficacement que ne le fait une petite entreprise". (Penros, E. (1972), The Theory of the growth of the firm, oxford, Basic Blackwell, (pp. 39-49))

Les économies d'échelle apparaissent lorsque les charges fixes se répartissent sur une plus grande quantité de production, lorsqu'on assiste à la standardisation des produits ou encore lorsque l'on recourt à la division des tâches. Ces pratiques ne sont en principe réalisables que dans une entreprise de grande dimension.

On distingue théoriquement deux catégories d'économies d'échelle : technologiques et managériales. (Penros, E. (1972), The Theory of the growth of the firm, oxford, Basic Blackwell, (pp. 39-49))

2.4.1 Les économies d'échelle technologiques

Elles sont le fait du recours à une échelle de production plus grande et se manifestent généralement lorsque l'entreprise arrive à produire une quantité plus importante à un moindre coût moyen à long terme. Elles résultent d'une amélioration de la fonction de production notamment en faisant appel à une main d'œuvre spécialisée ou à des techniques de production modernes et automatisées. Les effets de l'amélioration technologique sont à relier à une meilleure productivité de la combinaison optimale. De ce fait, on peut affirmer que le progrès technique favorise la grande entreprise capable d'augmenter sa production à un moindre coût.

Il est à remarquer cependant que les économies d'échelle technologiques connaissent une certaine limite. En effet, lorsque le coût moyen atteint son minimum soit le niveau de production correspondant à la taille techniquement optimale de l'entreprise, toute augmentation supplémentaire de la production est en mesure d'accroître le coût moyen entraînant des déséconomies d'échelle. La grande taille devient alors un facteur de rigidité. (Torres, O. (1999). les PME, Dominos, Flammarion, (p. 15))

2.4.2 Les économies d'échelle managériales

Ce type d'économies d'échelle est le fait d'une nouvelle approche de l'entreprise perçue comme une organisation intégrant de nouvelles fonctions et non seulement comme une unité de production où seule la fonction de production est déterminante. Aussi, les économies d'échelle managériales peuvent – elles apparaître au niveau de chaque fonction de l'entreprise. Elles peuvent être, par exemple, le fait de la division des tâches managériales, de la mécanisation des processus administratifs, d'une bonne gestion des stocks, de l'acquisition du capital à des conditions meilleures et/ou à l'utilisation d'une force de vente spécialisée. Dans ce cas, l'entreprise est dans l'obligation de faire appel à des spécialistes dans le but de pourvoir plus efficacement les différentes fonctions.

Plusieurs économistes partisans de l'hégémonie de la grande entreprise dans le tissu économique expliquent l'existence de ce type d'économie d'échelle par la recherche

de synergie économique à travers le phénomène "fusion - acquisition des entreprises.

"Toute firme est constituée d'un pôle de ressources affectées à des activités fonctionnelles précises qui ont chacune un niveau optimal d'utilisation. Dans la mesure où ce dernier n'est pas simultanément atteint, il devient intéressant de fusionner pour bénéficier de complémentarités".

Cependant, comme pour les économies d'échelle technologiques, les économies d'échelle managériales sont limitées. La grande entreprise peut faire l'objet de déséconomies d'échelle à cause des coûts accrus implicites et explicites liés à la mise en place de structures lourdes, notamment celles relatives aux fonctions de contrôles et de communication. Ce qui a tendance à contrecarrer l'effet de réduction des coûts de production et à obliger l'entreprise à changer sa structure organisationnelle.

Ce survol de la théorie économique de l'entreprise développée durant la grande part du XXème siècle montre la conviction de ses tenants de l'évolution inéluctable des firmes dans le sens d'une croissance de leur dimension. Tout s'accordait pour enlever à la PME un rôle significatif dans le développement et la croissance économiques. Celle-ci s'est trouvée relativement écartée de leur champ d'analyse.

3- LE REGAIN D'INTERET POUR LA PME

Durant une grande fraction du XXème siècle et jusqu'au début des années 1970, la PME était relativement ignorée par l'analyse économique. Ce sont les événements survenus au lendemain des trente glorieuses qui furent à la base de la modification de la vision des économistes. Aussi, la thèse des tenants de l'hégémonie de la grande dimension dans le tissu économique est-elle remise en question, puisque les grandes entreprises ont fait preuve d'un manque de souplesse face aux crises économiques, à la montée du chômage et à la troisième révolution industrielle.

Tout en mettant l'accent sur le manque de flexibilité des grandes entreprises et leur faible adaptation aux aléas extérieurs, plusieurs auteurs relevèrent d'autres limites du gigantisme, notamment, son incapacité à réagir instantanément aux opportunités générées par le progrès technologique et aux mutations économiques et sociales.

Ce tournant dans l'histoire se fait au profit d'un regain d'intérêt pour la PME "nourri par leur attitude à incarner les modes de production alternatifs au fordisme, la mise en relief des vertus de l'entrepreneur...". (Levratto, N. (2009), Les PME définitions, rôle économique et politiques publiques, éd Petites entreprises et entrepreneuriat, 1ère édition, Groupe de boeck, (p.54))

Ainsi, plusieurs études se penchèrent sur le rôle de la PME dans l'activité économique (Small is beautiful) et leur capacité à atteindre rapidement les économies d'échelles. (Schumacher, E.F., (1978), Small is beautiful : une société à la mesure de l'homme, Éditions Le Seuil, p(35))

3.1 Les économies d'échelles dans la PME

Certains défenseurs de la pérennité de la PME remettent en cause l'exclusivité de la réalisation des économies d'échelles par les grandes entreprises. D'après eux, les entreprises de moindre dimension sont également capables d'atteindre rapidement les économies d'échelles techniques ainsi que le seuil minimal d'efficacité. (Scherer, F.M., (1975), The Economics of Multi-Plant Operations, an international comparisons study, Cambridge (Mass.) Harvard University Press, (P 18-31))

Il est incontestable que c'est l'amélioration dans l'organisation de la production qui est à la base de la décroissance du coût moyen à long terme. Cependant deux causes semblent plus explicatives à savoir "la meilleure productivité physique de la nouvelle combinaison et des ressources" ainsi que "l'accès à des facteurs de production bon marché". (Penrose, E., (1972), the theory of the growth of the firm, oxford, Basic Blackwell, (pp. 39 -49)).

Certes, le progrès technique, générateur des économies d'échelles avantage l'apparition et le développement de grandes entreprises dans la mesure où elles peuvent augmenter leur production à un moindre coût. C'est le cas des secteurs de raffineries de pétrole, de la sidérurgie, de l'aéronautique, de la construction automobile ou encore de la production pharmaceutique. Or, l'économie d'échelle, pour une entreprise, ne se justifie qu'en cas d'existence d'une demande suffisante sur le marché. Ce qui ne se vérifie pas pour un grand nombre de produits où la demande est spécifique ou faible, nécessitant une diversification du produit. C'est ce qui explique, en partie, la présence des PME dans certains secteurs tels que celui de la confection, de la bijouterie, du travail de cuir ou de la fourrure, de la poterie, de l'ameublement ou de la tapisserie.

Dès lors, et par référence à la théorie classique des économies d'échelles, la pérennité des PME trouverait l'explication dans son cantonnement dans des secteurs où ces économies d'échelle seraient atteintes dans les entreprises de faibles dimensions, sans pour autant justifier leur coexistence avec les grandes entreprises dans le même secteur. (Bolton, J.E., (1971) report of the committee of inquiry on small firms, cmmd 481, Londres, HMSO, (P48-55)).

Concernant la dimension optimale de l'entreprise, d'autres explications sont mises en exergue par les économistes, notamment celle de "l'échelle optimum-minimum" (EOM) qui correspond à l'unité de production la plus petite possible dont le coût unitaire est minimum ou s'en rapproche. A ce niveau, les économies d'échelles non exploitées demeurent très insignifiantes. Ainsi, la petite entreprise peut se trouver dans une situation similaire à celle ayant atteint la dimension optimale et bénéficier des mêmes coûts moyens de production.

A travers cette théorie, il est question de montrer que la demande effective de l'entreprise doit être rattachée non pas à la dimension optimale mais plutôt à l'E.O.M., cette dernière ayant, d'ailleurs, l'avantage de justifier la coexistence des deux dimensions dans certains secteurs. On en déduit une similitude de performance des entreprises quelle que soit leur taille, puisque par référence à cette échelle, la baisse du coût moyen semble être peu influencée par la taille de l'entreprise.

En outre, quoique dans certains secteurs de l'activité économique une différence dans les coûts unitaires est observable entre les petites et les grandes entreprises, celle-ci, très faible par ailleurs, peut être compensée par l'offre de services aux consommateurs. D'autre part, les coûts de transport ne sont pas à négliger dans la détermination des coûts moyens lesquels intègrent les coûts moyens de production et ceux de distribution. Aussi, ces derniers sont-ils susceptibles d'entraver la réalisation de la dimension optimale au niveau du coût moyen minimum à long terme. C'est le cas notamment des secteurs à forte composante de services où la contrainte de proximité entrave la réalisation des économies d'échelle. Ainsi, par exemple le petit commerçant du quartier, dont les prix demeurent élevés, rend un service de proximité que ne peut procurer la grande surface.

3.2 La théorie des interstices

Tout en confirmant la possible réalisation des économies d'échelle par la P.M.E, la théorie des interstices insiste sur la multiplicité de ces économies d'échelles dont certaines sont le fait des rapides mutations technologiques offrant des opportunités nouvelles.

Logiquement, les grandes entreprises devraient être les premières à réagir à toute nouvelle opportunité et à en tirer profit. Or, cette proactivité qui relève de la rationalité économique ne se produit pas toujours en pratique. Certaines grandes entreprises peuvent rester indifférentes à une telle situation volontairement ou non volontairement.

Passer à côté de ces opportunités peut être le fait d'un manque d'informations ou d'un retard dans sa perception. Ceci peut être aussi dû à une carence dans la gestion, à un défaut d'adaptation entrepreneuriale ou à une défaillance d'imagination chez les dirigeants.

Percevoir et ignorer ces opportunités par les grandes entreprises peut être le résultat d'un calcul économique dévoilant l'absence ou la faiblesse de leur rentabilité, d'une inadaptation de son organisation à saisir l'opportunité ou tout simplement d'une croissance limitée de cette unité de production.

Cette absence de réaction par les grandes entreprises, aux nouvelles opportunités offertes, engendre ce qu'on appelle les « interstices du marché ». Ainsi, s'il n'existe aucune entrave à leur entrée sur le marché, les PME y trouveront leur bonheur et croîtront en nombre et en taille. (Penrose, E., (1972), *the theory of the growth of the firm*, oxford, Basic Blackwell, (pp. 39 -49)).

Cette théorie fournit, ainsi, une justification supplémentaire à la pérennité des PME. Celles-ci, faisant montre d'une grande flexibilité, présentent une capacité à réagir au déséquilibre né d'une offre insuffisante face à une demande accrue pour un bien donné. Ce déséquilibre entre l'offre et la demande engendre pour l'entreprise des opportunités endogènes et exogènes, sachant qu'une opportunité endogène est le fait d'une forte segmentation du marché ou du développement inégal des besoins et des productions, alors que l'opportunité exogène est le résultat d'une innovation. (Ibn Abdeljalil. (1980) Contribution à une

analyse financière et typologique des P.M.E. industrielles, thèse de doctorat, (pp.94-95))

Les nouveaux besoins peuvent, dans un premier temps, être satisfaits par une poignée de PME puis s'étendre ultérieurement à une plus grande sphère du marché. Aussi, la présence des PME se ressent-elle dans une fraction d'un segment du marché voire même un segment entier.

La maîtrise de nouveaux créneaux par les PME paraît être motivée par trois principaux facteurs à savoir l'étroitesse du marché, la spécialisation des PME et le progrès technologique.

3.2.1 L'étroitesse du marché

Il est évident qu'une entreprise ne peut réaliser des économies d'échelles et par conséquent atteindre la dimension optimale qu'en cas d'existence d'une demande suffisante. Or pour certains biens, la demande est limitée et se révèle parfois spécifique. Une offre en grande quantité d'un bien standardisé par une grande entreprise se révélera ainsi inadaptée dans un marché étroit. La PME peut remédier à une telle situation et produire un bien adapté à la demande selon ses besoins spécifiques. La différenciation du produit devient l'atout des PME pour répondre aux demandes particulières. C'est ce qui justifie leur résistance dans certains secteurs de l'industrie plus que les grandes ainsi que leur présence dans certaines branches d'activité tels que la confection, la tapisserie, l'orfèvrerie ou la restauration. (Amar, M.,(1987) Dans l'industrie, les PME résistent mieux que les grandes, *Économie et Statistiques*, n°197).

3.2.2 La spécialisation des PME

L'amélioration du niveau de vie parallèlement à un penchant de la demande pour des produits de qualité exigent de gros efforts techniques de la part de l'entreprise. Devant l'impossibilité de financer d'aussi gros investissements, la PME se trouve dans l'obligation de s'orienter vers la spécialisation dans le créneau où elle manifeste une certaine supériorité. En effet, l'entreprise spécialisée maîtrise mieux son activité dont l'amélioration exige une constante concentration d'efforts et d'attention. La spécialisation devient un gage d'efficacité de la PME.

Ainsi, certaines PME peuvent occuper une situation de quasi- monopole sur certains marchés - "les niches"- lorsqu'il s'agit de produire des biens et/ou des services nécessitant une grande spécialisation et répondant à des besoins précis de leurs clients. Ce genre de PME, en se soustrayant à la pression de la concurrence parfaite, réussissent à dégager des profits élevés, grâce aux prix élevés qu'elles imposent. Elles peuvent ainsi bénéficier "d'une rente de situation", au même titre que les grandes entreprises monopolistiques, surtout lorsqu'elles se positionnent dans des créneaux à forte innovation.

Un tel avantage en faveur de la PME éclaire sur leur maintien dans certaines activités notamment la production des pièces détachées, le travail de haute précision, le montage, la finition ou la réparation.

De même ce penchant de la PME pour la spécialisation semble être à la base de l'émergence d'activités

complémentaires la liant aux grandes entreprises, en l'occurrence les opérations de sous-traitances.

3.2.3 Le progrès technologique

Le progrès technologique est avantageux pour la PME puisqu'il permet de dominer un segment nouveau. En effet, grâce à sa réelle flexibilité, sa rapide réaction et à sa grande capacité d'adaptation, la PME se révèle plus disposée à tirer profit des occasions offertes que les grandes entreprises.

« Grâce à un produit différencié ou une avancée technique, la PME craindra d'autant moins la concurrence des grandes entreprises que son taux de pénétration sur le marché sera élevé et lui conférera une puissance relative similaire à celle d'une grande société ». (Ibn Abdeljalil. (1980) Contribution à une analyse financière et typologique des P.M.E. industrielles, thèse de doctorat, (pp.94-95))

3.3 La théorie de la sélection des entreprises

Les tenants de cette théorie, quoiqu'argumentant différemment leur point de vue, sont unanimement d'accord sur l'inévitable coexistence des grandes et petites entreprises dans le même secteur d'activité. Autrement dit, ils soutiennent la thèse de la subsistance des asymétries de la taille.

Une première approche rattache la pérennité des PME à la théorie entrepreneuriale. Ainsi, par référence à la définition classique, l'entrepreneur est l'agent chargé de la combinaison des facteurs de production dans le but d'obtenir un output. La décision de devenir cet entrepreneur ou de se confiner dans le rôle du simple salarié est fonction du calcul comparatif du salaire et des profits prévisibles.

D'autre part, la coexistence d'entreprises de dimensions différentes, au sein d'un même secteur industriel, est fonction des capacités managériales des entrepreneurs. Ainsi, le moins talentueux d'entre eux créeront des entreprises de dimension très modestes. Par contre, les plus talentueux se verront à la tête d'entreprises plus grandes. (Lucas, R.E., (1978) on the size distribution of business firms, Bell Journal of Economics, automne (n°9))

Une deuxième approche relie la perpétuelle présence des PME à leur dynamisme dans « le processus de sélection d'entreprise et d'évolution industrielle ». Cette approche s'inspire du modèle de Jovanovic selon lequel, par hypothèse, l'entreprise entre sur le marché sans aucune visibilité quant aux coûts de production et à sa capacité à optimiser ses résultats (Jovanovic, B., (1982) Selection and Evolution in Industry, Econometrica, t.50, n°2), les entrepreneurs étant incapables de mesurer leur capacité à diriger leur entreprise et à déterminer leurs chances de réussite. Ce n'est que postérieurement à la création de leur entreprise, à travers les résultats réalisés, que les plus talentueux parmi eux s'imposeront sur le marché voire agrandiront leur entreprise. Au contraire, les moins talentueux réduiront la taille de leur entreprise et peuvent même faire l'objet d'exclusion du marché. Confiants quant au succès de leur entreprise, de nombreux entrepreneurs tenteront l'aventure même à une taille sous optimale. Ceci est très remarquable dans le secteur où le progrès technique et l'innovation sont très importants.

Nous retrouvons ici une confirmation de la thèse schumpetérienne qui rattache la réussite et la croissance d'une entreprise, du « secteur novateur » à sa capacité à différencier son produit.

Certes, toutes les entreprises s'engagent dans ce processus de sélection, mais seules les plus aptes à atteindre la taille optimale subsistent. (Audretsch, D.B., (1994) Small business industrial Economics: the new learning, Revue Economie Industrielle, (pp. 21 à 39)).

3.4 La théorie des objectifs de l'entreprise

A priori, la théorie des objectifs est réservée aux entreprises de grande dimension. En excluant la PME d'une telle perspective, on attribue à celle-ci le raisonnement de la théorie classique selon lequel, en régime de concurrence parfaite, l'objectif de l'entreprise est la maximisation de son profit. Cette position s'appuie par une des principales caractéristiques de la PME, en l'occurrence l'étroite relation entre pouvoir et propriété. On en déduit une concordance entre les objectifs de l'entreprise et de son dirigeant.

Or, la théorie des interstices nous enseigne que la PME cherche à exploiter toutes les opportunités qui s'offrent à elle. Elle investit là où elle perçoit la possibilité d'occuper une position privilégiée, voire dominante, grâce à la spécialisation. Ce qui remet en cause l'hypothèse de l'impossible présence de la PME dans un marché autre que celui de la concurrence parfaite.

En outre, la PME est souvent confrontée à un certain nombre d'imperfections notamment celles qui résultent des contraintes fiscales et institutionnelles donnant naissance à des objectifs autres que la maximisation du profit. En effet d'autres aspirations peuvent motiver le propriétaire de l'entreprise comme le désir d'indépendance, la soif du pouvoir ou encore la réalisation individuelle.

Ainsi, la contrainte fiscale peut démotiver l'entrepreneur à maximiser son profit par la minimisation des coûts. Il pourrait se référer à des astuces permettant l'incorporation des avantages en nature dans les frais généraux de l'entreprise. Ce raisonnement s'appuie sur l'hypothèse behavioriste selon laquelle l'inefficience managériale dans les entreprises de grande dimension est en mesure de gonfler les coûts d'une manière exagérée. Or, ce type de comportement n'est plus exclusif aux dirigeants de la grande entreprise et peut être perçu dans les entreprises de petite dimension en l'occurrence les sociétés commerciales.

La fiscalité, trop oppressante, dans certains pays, peut conduire à la gestion des PME comme des centres de coûts plutôt que comme des centres de profit. Ainsi, pour échapper à la pression fiscale et parafiscale, les dirigeants des PME peuvent s'assurer une rémunération d'une manière plus flexible en recourant à l'augmentation des avantages indirects. Comme ils peuvent accorder à leur famille et/ou à leurs collaborateurs des avantages en nature, le tout étant comptabilisé en tant que coûts pour l'entreprise.

Cette majoration des coûts peut prendre d'autres formes notamment des dépenses de prestige, des gratifications, des voyages, des primes de toute sorte, des investissements

productifs...(H. Leibenstein, H., (1966) Allocative efficiency VS "X-efficiency", American Economic review, t.56,)

D'un autre côté, il arrive à des artisans et techniciens, dirigeants des PME, possédant une fonction d'utilité spécifique, de préférer le maintien de la taille de leur entreprise. Satisfaits d'une telle position, pour des raisons particulières, ils choisissent de se fixer un objectif de gestion conservateur. (Scitovsky, T., (1943) A Note of profit maximization and its Implication, The Review of Economic Studies)

En effet, si l'entrepreneur paraît attaché à la réalisation du profit, il n'en demeure pas moins sensible à vouloir mener un style de vie paisible, en limitant son temps de travail et en incluant des activités d'épanouissement personnel tel que la pratique de la politique ou le recours à différentes sortes de loisirs (sport, voyage...). Ainsi, un autre élément prend place dans sa fonction d'utilité le « temps du loisir ». Ce raisonnement peut être le fait, entre autres, d'un chef d'entreprise avancé dans l'âge et/ou ne possédant pas de successeurs dans la famille.

En outre, les contraintes institutionnelles telles que l'obligation de créer un conseil d'entreprise ou une représentation syndicale, peuvent également influencer les objectifs de la PME et la fonction d'utilité de l'entrepreneur poussant ce dernier à limiter la croissance de son entreprise.

A en lire cette analyse, on remarque l'existence d'une panoplie d'objectifs que peut se fixer l'entrepreneur de la PME. Accorder une priorité à l'un ou à l'autre des objectifs demeure fonction de la personnalité de chaque entrepreneur et des contraintes auxquelles se confronte leur entreprise.

Ainsi, la fonction d'utilité de l'entreprise se traduira par des paramètres dont se trouve exclue la maximisation du profit, tels que le chiffre d'affaires, l'autonomie financière ou encore la croissance de l'entreprise. D'autres paramètres concernant l'entrepreneur peuvent également être de mise tels que les loisirs et la recherche du bien-être. (Wtterwulghe, R. (1998). La PME, une entreprise humaine, éd. De Boeck Université (p. 86-93))

4. CONCLUSION

La doctrine économique a, certes, tardé à distinguer le caractère spécifique de la P.M.E, en l'excluant de son champ d'analyse. Cependant, Plusieurs théories aussi bien celles des économies d'échelle et des interstices que celle des objectifs ont réussi à la remettre sur la scène, montrant sa pérennité et la place qu'elle occupe dans le tissu économique de la plupart des pays quel que soit leur niveau de développement.

Selon ces différentes analyses, la P.M.E. semble parée de toutes les vertus : une grande capacité d'adaptation aux chocs économiques, une remarquable flexibilité et un apport notable à l'innovation.

D'ailleurs, depuis une cinquantaine d'années, l'importance socio - économique de la P.M.E. n'a cessé de se confirmer représentant un enjeu majeur aussi bien au niveau de la création d'emplois, qu'en matière de développement local,

régional et national ou encore sur le plan du progrès technologique.

RÉFÉRENCES

OUVRAGES

Amrani, M.R.,(1995) Histoire de la pensée économique et théorie économique contemporaine, Tome 1, éd SARAG

BUSSENAULT,C., Pretet.M.,(2006) Economie et gestion de l'entreprise, Vuibert 4^{ème} édition

Conso,P.,Hemici.F, (2006) l'entreprise en 20 leçons, Stratégie-Gestion- Fonctionnement, Dunod

Darbelet,M.,Izars,L.,Scaramuzza,M.,(2006) Notions fondamentales de management, Foucher

Dkhissi.S.,(2003) Histoire de la pensée économique, tome1, collection manuels et travaux universitaires, éd. Remald

Ford,H., Growth,S.,(2017) ma vie et mon œuvre, Paris, Payot

Jovanovic, B.,(1982) Selection and Evolution in Industry Econometrica, t50,n°2)

Levratto,N.,(2009), Les PME définitions, rôle économique et politiques publiques, éd petites entreprises et entrepreneuriat, 1^{ère} édition, Groupe de boeck

Marchesnay,M., Messeghem,K. (2001) Cas de stratégie des PME, ed EMS

Marx,K., le capital et ROY,J. (1969) Paris, Editions Sociales, Tome 1

Penros,E. (1972), The Theorie of the growth of the firm, oxford, Basic Blackwell

Scitovsky,T., (1943) A Note of profit maximizationand its Implication, The Reviewof Economic Studies, vol. 11

Schumacher,E.F. (1978), Small is beautiful: une société à l mesure de l'homme, Editions Le Seuil.

Schumpeter,J., (1951) Capitalisme, Socialisme et Démocratie, traduction G. fain, Edirion Payot

Smith,A., (1976) Recherches sur la nature et les causes de la richesse, Gallimard.

Torres,O. (1999), les PME, Dominos, Flammarion.

Wtterwulghe,R.,(1998) La PME, une entreprise humaine, éd. De Boeck Université

ARTICLES et RAPPORTS

Audretsch,D.B., (1994) Small business industrial Economics: the new learling, Revue Economie Industrielle, n°67.

Bain,J.S, (1966) International Differences in industrial Structure, Eight nations in the 1950's, New Haven, yale University Press

Bolton,J. E, (1971) report of the committee of inquiry on small firms, cmmd 481, Londres, HMSO

Jovanovic,B., (1982) Selection and Evolution in Industry, Econometrica, t.50, n°2

LEIBENSTEN,H.,(1966) Allocative efficiency VS. "X-efficiency", American Economic review, t 56,

Lucas, R. E., (1978) on the size distribution of business firms, Bell Journal of Economics, , n°9

[Observatoire-management.org/single-post 26/04/2017](http://Observatoire-management.org/single-post/26/04/2017)

Scherer,F.M., (1975) The Economics of Multi-Plant Operations, an international comparisons study, Cambridge (Mass.) Harvard University Press Universelles. Fr, encyclopédie, théorie des organisations, 2, Henri Fayol et la théorie de l'administration

Problèmes économiques, (2013) management de l'entreprise, n°3068

Annexes

Annexe 1

Le Modèle de SCITOVSKY

Scitovsky fut l'un des pionniers dans la substitution d'une fonction d'utilité de l'entrepreneur dirigeant à l'objectif de la maximisation du profit.

Pour lui, comme le profit demeure subordonné au travail du chef d'entreprise, il est nécessaire de tenir compte d'une « fonction de transformation entre le profit et le travail ».

La fonction d'utilité s'écrit:

$$U=U(\pi, f) \text{ où } \pi=\text{profit}$$

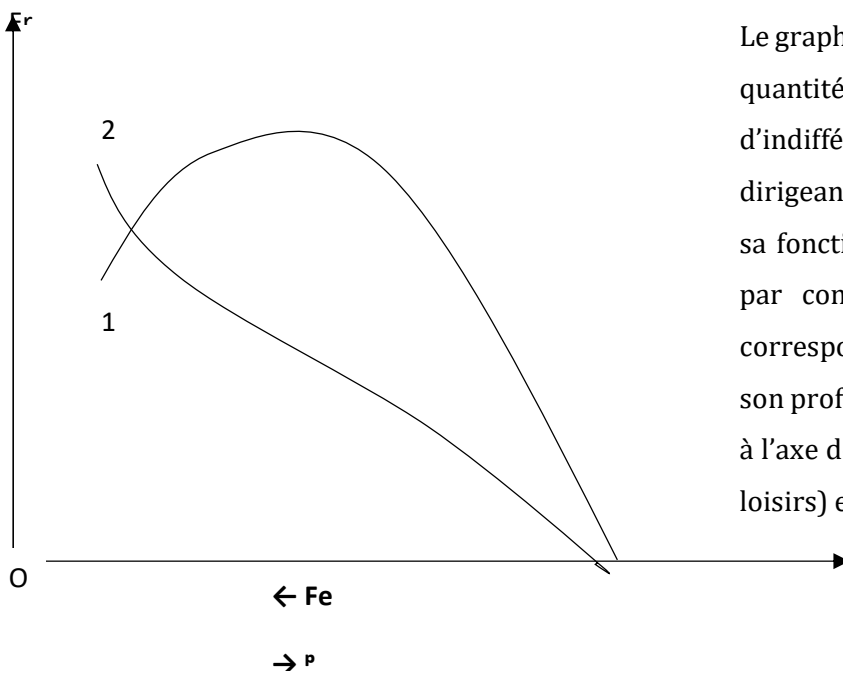
f = Temps de loisir E out choix alternatif correspondant au « non travail »

La fonction de transformation est du type:

$$(\pi, Fe)=0 \text{ où } Fe= -f \text{ exprime le temps de travail}$$

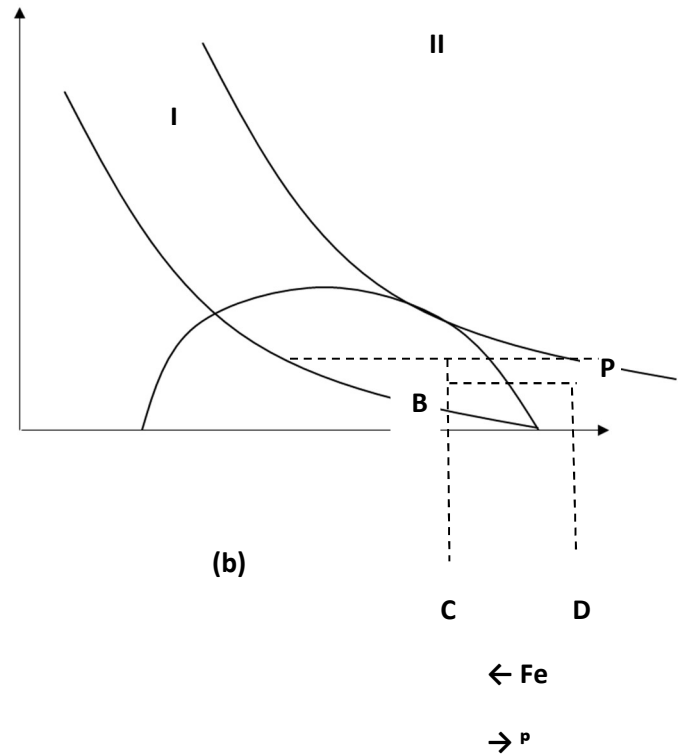
L'entrepreneur est appelé à maximiser sa fonction d'utilité tout en tenant compte de la contrainte que lui impose sa fonction de transformation.

Représentation graphique du modèle de SCITOVSKI



Le graphique reproduit l'activité de l'entreprise qui est définie en termes physiques de production où OA représente l'inactivité totale. En s'écartant de O vers

A, l'entrepreneur augmente son temps de loisir et inversement en allant de A vers O, il augmente son temps de travail. Les courbes de recette et coût totaux correspondent aux différents niveaux de production permettant de déterminer la zone de profit.



Le graphique ci-dessus représente le π en fonction des quantités produites en introduisant les courbes d'indifférence entre le profit et le loisir. L'équilibre du dirigeant se situe en E. Par mise en considération de sa fonction d'utilité, l'entrepreneur a EB de profit et par conséquent l'augmentation de sa production correspond à CD. Par contre, s'il choisit de maximiser son profit, les courbes d'indifférence seront parallèles à l'axe des abscisses (ce qui signifie l'indifférence aux loisirs) et l'équilibre se situerait en E.

(a)

Annexe 2

Le Modèle « X-Efficiency » (H. LEIBENSTEIN)

Le précurseur de ce modèle part de l'hypothèse béhavioriste selon laquelle l'inefficience managériale dans les entreprises de grande dimension est en mesure de gonfler les coûts d'une manière exagérée.

La fiscalité, trop oppressante dans certains pays, peut conduire à la gestion des PME comme des centres de coûts plutôt que comme des centres de profit.

Cette majoration des coûts peut prendre d'autres formes notamment des dépenses de prestige, des gratifications, des voyages, des primes de toute sorte, des investissements productifs...

Annexe 3

Les modèles de fonction d'utilité

Plusieurs modèles relatifs aux fonctions d'utilité du dirigeant de la PME qualifiés de plus complet ont été développés vers la fin du XXème siècle.

OSTERYOUNG et al proposent la fonction d'utilité suivante:

$$U=U(I, P, L, A)$$

Où I= Le revenu monétaire

P= les avantages en nature

L= le temps de loisir

A= l'estime de soi-même et le désir de succès

Cette fonction d'utilité peut s'écrire également:

$$U= U(F, N)$$

Où F= le facteur financier (I+P)

N= le facteur non financier (L+A)

Mc MAHON et STANGER proposent une fonction d'utilité prenant en considération les dimensions d'indépendance et limitation de la croissance. Cette fonction d'utilité s'écrit comme suit:

$$U= (P, Nt, Nn)$$

Où P= les revenus pécuniaires (rémunération du capital+ salaires)

Nt= les bénéfices non pécuniaires relatifs au domaine financier (diversification, liquidité, transférabilité...)

Nn= les bénéfices non pécuniaires non relatifs au domaine financier (style de vie, estime de soi, bien être de la famille)

La fonction d'utilité est fonction de l'objectif du dirigeant. Dans le cas où il privilégie son indépendance, il favorisera NT et évitera de recourir au financement externe. Dans le cas où il vise la cotation de son entreprise en bourse, il accordera une importance particulière à P. Enfin, s'il préfère limiter la croissance de son entreprise, il privilégiera Nn voire Nt.

Il est à remarquer que ces modèles quoique très intéressants demeurent difficilement vérifiables sur le plan empirique.