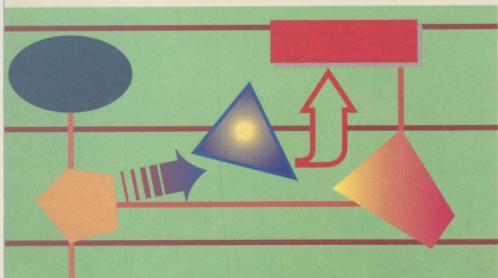


Benjamin Coriat
et Olivier Weinstein

Les nouvelles théories de l'entreprise



Coût de transaction
Économie des droits de propriété
Théorie de l'agence • Routines et apprentissages
Information et incitations
Entreprise japonaise • Entreprise fordienne



références

INÉDIT

NC

LES NOUVELLES THÉORIES DE L'ENTREPRISE

16° V

22438

DL 29 AOUT 95 22314

Dans Le Livre de Poche

Dominique Taddéi et Benjamin Coriat :

MADE IN FRANCE - L'industrie française
dans la compétition mondiale.

ENTREPRISE FRANCE - Made in France 2.

65

BENJAMIN CORIAT
OLIVIER WEINSTEIN

2042764

Les Nouvelles Théories de l'entreprise

LE LIVRE DE POCHE

63

OLIVIER WINSTON
1955

Les Nouvelles Théories
de l'entreprise



INTRODUCTION

Incontestablement, la décennie 1980 restera la décennie de l'entreprise. Son action a partout été, et de tous côtés, remise au centre de l'attention. Après tout, en ces temps de chômage de masse, n'est-elle pas le lieu où finalement l'emploi — devenu si rare — se crée ? Plus généralement, l'entreprise n'est-elle pas cette cellule élémentaire de la vie économique où la richesse se forme ? Et comment imaginer une économie forte et saine, sans des entreprises qui le seraient ?

Revenue au cœur des préoccupations par les acteurs de la vie sociale, l'entreprise a aussi été l'objet d'un ensemble d'interrogations majeures de la part des théoriciens de l'économie. En effet, tandis qu'elle retenait toujours plus l'attention, et qu'elle devenait un objet d'analyse de plus en plus serré, il fallut se rendre à l'évidence : la reine était nue... Dans la tradition dominante de l'économie, celle qui est imperturbablement enseignée dans nos écoles et souvent même dans nos universités, on continuait en effet, la plupart du temps, à n'avoir rien à dire, ou presque, sur l'entreprise. Dans les constructions savantes de l'équilibre général — référence essentielle de la théorie économique contemporaine —, la firme, comme on le montrera en détail dans un instant, est une « firme point » et une « firme automate ». Posé le contexte, ses réactions sont exactement prévisibles : elle est pensée comme un organisme réflexe, plutôt que comme un acteur véritable, pesant sur le cours des choses. Et sa substance est réduite à rien : elle n'abrite au mieux qu'une combinaison techni-

que qui peut infiniment se déformer pour s'adapter aux modifications des univers dans lesquelles elle est insérée.

C'est avec cette imagerie simpliste et vieillotte qu'il fallait rompre pour rendre à l'entreprise sa dimension véritable. Et c'est à cet objectif que, tout au long de la décennie 1980, la théorie économique s'est attachée, quelquefois en réactivant et redonnant vie à des représentations ou à des hypothèses analytiques fort anciennes, mais qui n'avaient pas connu de suites véritables.

C'est aussi à rendre compte de ces démarches de la théorie économique pour donner de l'entreprise une représentation acceptable, c'est-à-dire qui fut à la fois réaliste et logiquement valide, qu'est consacré cet ouvrage.

Comme on le verra, ce n'est pas une tâche aisée. Car, au simplisme initial, a succédé à la fois le trop-plein et souvent une extrême sophistication des hypothèses et des constructions. De plus, les différentes représentations proposées ne sont en général pas cohérentes entre elles. Chaque grand courant d'analyse propose une représentation de l'entreprise qui lui est propre, avec un souci plus affirmé de combler un vide de ses propres constructions que de parvenir à une présentation convaincante et acceptable par tous.

Pour surmonter ces difficultés, et pouvoir proposer dans cet ouvrage une lecture efficace des différentes théories de la firme, certains choix ont dû être effectués. Présentons-les d'abord, afin que le lecteur se fasse une idée de l'univers recomposé dans lequel nous lui proposons d'entrer. Finalement deux séries de choix ont été faits.

1. Un premier choix a consisté, dans l'exposé des théories, à privilégier deux objectifs, à notre sens complémentaires :

- d'un côté, nous nous sommes efforcés de resituer les représentations proposées de la firme dans le contexte et l'histoire des courants d'analyses qui leur ont donné naissance, afin que chacun puisse juger avec la profondeur de champ nécessaire, et dispose des clés lui permettant de comprendre pourquoi, d'un courant à l'autre, ce

ne sont pas les mêmes éléments qui sont privilégiés dans la définition de la firme ou dans la mise en évidence de ses attributs essentiels ;

- de l'autre, il nous a paru souhaitable et nécessaire qu'un minimum de comparabilité soit possible entre les différentes théories de la firme aujourd'hui proposées et souvent en rivalité les unes avec les autres ; pour ce faire, il nous a semblé possible de poser l'hypothèse que finalement *toutes les contributions nouvelles tournent (de manière explicite ou implicite) autour de la prise en compte de la double dimension constitutive de la firme et qui consiste à la saisir comme organisation d'un côté, et comme institution de l'autre* ; cette clé de lecture sera présente à l'occasion de la présentation de chacune des théories examinées dans cet ouvrage.

2. Le second choix a porté sur la place relative à accorder aux présentations renouvelées des théories dominantes de la firme, par rapport à celles plus nouvelles et hétérodoxes, mais aussi souvent moins complètement élaborées.

Finalement, un équilibre a été maintenu entre les deux types de contributions. Les trois premiers chapitres sont ainsi consacrés aux approches néoclassiques standards ou « standards étendus », les trois derniers chapitres étant dédiés à des approches hétérodoxes spécialement prometteuses par la nature ou l'importance des questions auxquelles elles se confrontaient, et les éléments de réponse qu'elles commençaient à y apporter.

Plus précisément le plan adopté est le suivant.

Le chapitre 1 tient le rôle d'introduction pour l'ensemble de l'ouvrage. Après avoir rappelé le point de départ de l'analyse néoclassique de la firme (l'entreprise conçue comme firme point et firme automate dans le cadre de l'équilibre général) et son caractère impraticable sitôt que le besoin d'une théorie véritable s'est fait jour, les premières tentatives pour donner à la firme un peu de consistance et de réalisme sont rappelées. Sur cette base, sont proposées deux clés de lecture, l'une historique et l'autre analyti-

que, toutes deux ayant pour objet de permettre d'interpréter, au fil des chapitres qui suivent, la manière dont s'est développée la théorie de la firme.

Le chapitre 2 est consacré à la présentation de ce qui a été jusqu'il y a peu de temps la théorie dominante de la firme. Il s'agit de l'approche par la théorie des coûts de transaction initiée par Coase et développée par Williamson. Ce corps analytique, puissant et vivace, se retrouve — au moins partiellement — dans de nombreuses contributions.

Le chapitre 3 propose l'analyse de la firme sous l'angle des rapports de propriété. Ce sera l'occasion d'aborder les analyses néoclassiques aujourd'hui dominantes : théorie des droits de propriété et théorie de l'agence, qui constituent la véritable nouvelle orthodoxie néoclassique en matière de théorie de la firme. Il s'agit finalement d'une présentation entièrement refondue des thèses néoclassiques traditionnelles, revues et repensées après les apports de Coase, Williamson et d'autres théoriciens dont les critiques avaient fortement entamé la crédibilité des approches classiques.

Les trois derniers chapitres nous permettront d'examiner les travaux récents les plus novateurs.

Le chapitre 4 présente l'approche évolutionniste, qui se caractérise notamment par l'accent qu'elle porte sur la firme comme lieu d'apprentissage et de routines. L'entreprise est ici conçue comme une organisation complexe et les contributions des grands théoriciens de l'organisation (March, Simon ...) sont pleinement mobilisées, dans une vision qui renouvelle largement les approches traditionnelles. Ce corps analytique est aujourd'hui en plein développement et ne cesse de s'enrichir.

Le chapitre 5 est consacré à la théorie de la firme japonaise. En effet, avec l'extraordinaire montée du Japon sur la scène mondiale, une attention toute particulière a été apportée, au cours de la décennie 1980, à l'analyse des performances de ce pays. Rapidement, la firme japonaise est apparue comme fortement originale à la fois dans sa structure et dans ses modes de fonctionnement. A partir d'observations et de résultats inédits, un ensemble d'auteurs japonais (et tout spécialement M. Aoki) furent

ainsi conduits, sur des points importants, à renouveler la vision et la compréhension de ce qu'est une firme.

Le chapitre 6 enfin propose l'analyse de la firme contenue dans l'approche française de la théorie de la régulation. Ce courant jeune encore s'est surtout fait reconnaître par ses travaux en macroéconomie (analyses du fordisme et approches dites en termes « de régimes d'accumulation »). Il nous a semblé utile de mettre en évidence les contributions qu'il peut apporter aussi au renouvellement, désormais en cours, de la microéconomie et de la théorie de la firme en particulier.

Par rapport à d'autres ouvrages sur ce thème, puisque la théorie de la firme est aujourd'hui en plein développement et fait l'objet de contributions répétées, c'est sans doute par la place donnée à ces nouveaux courants d'analyse que le présent essai se distingue. Aussi nous reste-t-il à espérer que les lecteurs qui nous accompagneront dans ce livre, trouveront un plaisir analogue à celui que nous avons éprouvé nous-mêmes, non seulement à relire les classiques, mais aussi à défricher les pistes nouvelles qui constitueront peut-être, pour certaines d'entre elles, les bases des enseignements classiques de demain.

The first part of the report deals with the general situation of the profession in the United States. It is a very comprehensive and up-to-date survey of the profession in all its branches. The author has done a very thorough job of gathering material and has presented it in a very readable and interesting manner. The report is a valuable contribution to the literature of the profession and is a must for every physician who is interested in the general situation of the profession in the United States.

The second part of the report deals with the general situation of the profession in the United States. It is a very comprehensive and up-to-date survey of the profession in all its branches. The author has done a very thorough job of gathering material and has presented it in a very readable and interesting manner. The report is a valuable contribution to the literature of the profession and is a must for every physician who is interested in the general situation of the profession in the United States.

The third part of the report deals with the general situation of the profession in the United States. It is a very comprehensive and up-to-date survey of the profession in all its branches. The author has done a very thorough job of gathering material and has presented it in a very readable and interesting manner. The report is a valuable contribution to the literature of the profession and is a must for every physician who is interested in the general situation of the profession in the United States.

The fourth part of the report deals with the general situation of the profession in the United States. It is a very comprehensive and up-to-date survey of the profession in all its branches. The author has done a very thorough job of gathering material and has presented it in a very readable and interesting manner. The report is a valuable contribution to the literature of the profession and is a must for every physician who is interested in the general situation of the profession in the United States.

The fifth part of the report deals with the general situation of the profession in the United States. It is a very comprehensive and up-to-date survey of the profession in all its branches. The author has done a very thorough job of gathering material and has presented it in a very readable and interesting manner. The report is a valuable contribution to the literature of the profession and is a must for every physician who is interested in the general situation of the profession in the United States.

CHAPITRE 1

FIRME POINT, FIRME INSTITUTION, FIRME ORGANISATION

I. — LA FIRME NÉOCLASSIQUE ET SES PARADOXES

1. La constitution de la firme dans le modèle d'équilibre

Pour qui pénètre pour la première fois dans le monde de la microéconomie standard, l'image qui y est donnée de l'entreprise peut laisser pour le moins perplexe. La théorie néoclassique de l'équilibre économique, partiel et global, se présentant comme la représentation la plus achevée du fonctionnement d'une économie de marché, il est légitime d'attendre que l'analyse de la firme y occupe une place centrale. En fait, il n'en est rien : les présupposés du modèle néoclassique conduisent à donner à la firme une place limitée et une conceptualisation fort simple, pour ne pas dire simpliste, même si, comme nous le verrons par la suite, les tentatives de reconstruction d'une théorie néoclassique de la firme n'ont pas manqué.

L'analyse de la firme n'est d'abord qu'une composante de la théorie des prix et de l'allocation des ressources. A ce titre, il n'y a pas, dans le modèle néoclassique de base, de véritable théorie de la firme ayant un objet propre et spécifique. Cela est particulièrement vrai dans la forme domi-

nante du paradigme néoclassique, le modèle walrassien. La conceptualisation de la firme y dérive des caractères de ce modèle :

- la recherche des conditions de l'équilibre en situation de concurrence et d'information parfaite et pour un état donné des techniques ;
- l'hypothèse de rationalité parfaite des agents, sous l'objectif, pour les firmes, de maximisation du profit ;
- la prééminence donnée à l'analyse de l'échange sur celle de la production.

Dans un tel contexte, l'analyse de la firme n'est pas une question très importante. Comme le remarque Archibald [1971], en situation de concurrence parfaite et en l'absence de progrès technique, les firmes ont peu de chose à faire. Leur seule fonction est de transformer des inputs en produits, tâche qu'elles sont censées assurer de manière parfaitement efficiente, puisqu'il est présupposé qu'elles ont une connaissance et une maîtrise parfaites des techniques disponibles. Elles s'adaptent à leur environnement dont elles n'ont à connaître que les prix des produits et des facteurs. Leur rationalité parfaite peut être aisément postulée, dans la mesure où elle est facile à réaliser en l'absence de toute incertitude et face à un environnement simple et inerte. La firme est ainsi réduite à une boîte noire qui transforme des ressources, biens intermédiaires, biens d'équipements et travail, en biens et services marchands, autrement dit une fonction de production, en s'adaptant mécaniquement à son environnement.

On serait en droit de faire remarquer que cette image de la firme n'est pas sans incohérence du point de vue des prémisses mêmes du système néoclassique, dans la mesure où cette représentation introduit subrepticement une composante holiste dans un système qui se veut purement individualiste. Ainsi la théorie néoclassique standard traite comme un agent individuel ce qui est clairement une entité collective, en lui prêtant de plus un principe de comportement, la maximisation du profit, qui est hétérogène au principe d'utilité censé fonder l'ensemble des comportements individuels. Comme nous le verrons, les développements récents de l'analyse néoclassique de la

firme visent, entre autres choses, à lever ce type d'objection.

La théorie de la firme se développe véritablement comme telle dans les années trente, à partir des premières interrogations sur le modèle concurrentiel. Le point de départ en est un article célèbre de Pietro Sraffa [1926] qui met en cause tant le *réalisme que la cohérence interne du modèle de concurrence parfaite*, plus particulièrement dans la version marshallienne d'équilibre partiel. Une des réponses aux questions ainsi soulevées consistera à avancer dans l'analyse de formes de concurrence plus complexes et plus proches du réel. La théorie de la concurrence imparfaite de J. Robinson [1933] et surtout la théorie de la concurrence monopolistique de E. H. Robinson [1933] vont ainsi renouveler profondément la microéconomie des marchés et de la firme. Une dimension centrale de ces travaux, bien mise en évidence par Shackle [1967], a été de *déplacer le centre d'intérêt de la théorie de l'équilibre des conditions de production et de distribution des biens vers l'étude du comportement et des interactions entre les producteurs*. La firme est ainsi devenue l'acteur principal de la pièce (tout au moins pour ce qui concerne la théorie des marchés). Il peut sembler que l'on se soit ainsi approché d'une représentation plus réaliste en reconnaissant à l'entreprise une marge d'action plus large : la capacité d'agir sur le prix, la possibilité de recourir à la différenciation des produits et aux politiques de ventes. Les développements ultérieurs de l'économie industrielle poursuivront dans cette voie, en considérant toute une gamme de configurations de marchés et de comportements de firmes avec les modèles d'oligopole, l'analyse des politiques de barrières à l'entrée, de recherche-développement, de brevets...

Mais les fondements théoriques de l'analyse de la firme restent en réalité les mêmes que dans le modèle concurrentiel, reposant sur des hypothèses inchangées. L'environnement de la firme est plus complexe, mais il reste une donnée à laquelle elle s'adapte, tout comme l'état de la technique et les conditions de la production. Le champ de ses actions est plus large, bien qu'il soit encore orienté par le même principe de rationalité. La firme est toujours une boîte noire qui réagit mécaniquement à son environne-

ment, se conformant aux règles du calcul marginaliste, expression supposée de la forme supérieure de rationalité. On aboutit ainsi à ce résultat que des analyses construites pour rendre compte de formes de concurrence « imparfaites » reproduisent la conception néoclassique de la firme du modèle de concurrence parfaite, en en étendant, apparemment, le champ de validité. Et pourtant la distance n'en paraît que plus grande entre le rôle renforcé que la firme est censée jouer et la théorisation qui en est proposée.

2. Le paradoxe : un acteur clé, mais sans dimension et passif. « Hamlet without Prince »

La microéconomie standard, que ce soit dans les modèles d'équilibre général, les analyses de marchés ou dans une grande partie de l'économie industrielle, demeure dominée par une même représentation simplifiée de la firme. Situation en définitive paradoxale, qu'illustre bien l'incapacité de ces modèles à intégrer le personnage central de l'entrepreneur.

a) Les traits centraux de la firme néoclassique : firme point et firme automate

La firme néoclassique peut être caractérisée par deux traits complémentaires : elle se présente comme un agent sans épaisseur ni dimension, une « firme point » ; et comme un agent passif, une « firme automate ».

Dans le cadre des hypothèses générales qui sont celles de la théorie de l'équilibre, la firme est traité *non pas comme une institution, mais comme un « acteur »* (Kreps [1990]). Cet acteur a, comme tout agent individuel dans le monde néoclassique, un comportement parfaitement rationnel qui s'exprime dans sa fonction objectif, la maximisation du profit sous les contraintes de ses capacités technologiques. Objectif et contraintes techniques sont des données, c'est dire qu'il n'y a pas d'analyse de l'intérieur de l'entreprise, qu'il s'agisse des différents individus et grou-

pes qui la composent ou des conditions concrètes d'organisation de la production : la firme est, comme on l'a dit, une boîte noire qui se réduit à un point dans l'espace des rapports de marché, dotée du même statut théorique que le consommateur individuel.

Cet acteur est parfaitement passif, sans aucune autonomie. La firme néoclassique remplit deux fonctions. La première, qui consiste à transformer les facteurs en produits, est posée au départ sans être véritablement analysée : cette transformation, c'est-à-dire l'organisation du processus de production, se réalise d'elle-même, dans des conditions qui s'imposent à l'entreprise. La seconde consiste à choisir les valeurs optimales des différentes variables d'action qui sont à sa disposition. Il pourrait sembler qu'elle a dans ce domaine une certaine marge d'autonomie. En fait, il n'en est rien : la nature des variables qu'elle peut manipuler (ses politiques) est déterminée par la structure de marché qui s'impose à elle. Compte tenu de l'hypothèse de parfaite capacité de calcul et d'information parfaite, ou, ce qui revient pour l'essentiel au même, d'incertitude probabilisable¹, la firme n'a rien d'autre à faire que d'appliquer mécaniquement les règles du calcul économique : la firme point se comporte comme un automate, programmé une fois pour toutes.

La microéconomie fondée sur ce modèle peut certes apporter beaucoup à l'analyse des marchés et de certains aspects du comportement des entreprises, mais on ne peut ignorer ses limites pour une compréhension véritable de la firme, sous un angle théorique — comment justifier l'hypothèse de maximisation du profit ? Peut-on traiter une entité collective comme un agent individuel ? —, aussi bien que du point de vue de la compréhension de la complexité des structures d'entreprise dans les économies contemporaines. L'impossibilité d'y traiter la question de l'entrepreneur est significative de ces limites.

1. L'approche microéconomique standard du comportement en situation d'incertitude suppose que l'agent peut dénombrer l'ensemble des « états du monde » possibles et leur affecter des probabilités. Il est alors possible de représenter le comportement rationnel de l'agent comme obéissant à un principe de maximisation d'une fonction-objectif, comme dans le cas de la décision en information parfaite.

b) *La question de l'entrepreneur*

La plupart des économistes pourraient reprendre à leur compte la formule de M. Dobb [1925], reprise par Schumpeter [1954] : les entrepreneurs sont les agents qui « prennent les décisions dominantes » de la vie économique. Et pourtant, si J.-B. Say et J.S. Mill ont accordé à l'entrepreneur une place importante dans leurs constructions, avec la domination de la pensée néo-classique, l'entrepreneur disparaît ensuite presque totalement de la littérature théorique, à l'exception d'auteurs, tels que Schumpeter, Knight ou Hayek, qui se situent en marge du courant dominant. On se retrouve ainsi confronté à une théorie de la firme qui ignore l'entrepreneur. *Hamlet* se joue expurgé du Prince du Danemark, pour reprendre l'image de Baumol [1968], mais doté d'un fantôme de taille. Cela se comprend aisément à la lumière de ce qui vient d'être vu : le monde néo-classique du calcul rationnel ne laisse aucune place à l'initiative et à l'innovation, que ce soit dans la gestion interne de la firme ou dans les politiques de marché.

L'importance de l'entrepreneur renvoie à la fonction qu'il assume. On peut, pour l'essentiel, en identifier trois, qui se recourent partiellement :

1) **une fonction d'innovation ou de création**, selon l'analyse devenue classique de Schumpeter. Elle implique que la firme compétitive ne s'adapte pas à son environnement mais vise au contraire à le transformer : à créer de nouvelles combinaisons productives, de nouveaux marchés, de nouvelles formes d'organisation ;

2) **une fonction d'acquisition et d'exploitation de l'information**, mise en avant par l'école autrichienne, Hayek [1937] puis Kirzner [1973]. Point de vue qui rejoint celui de Knight pour qui l'entrepreneur est celui qui doit prendre les décisions dans un contexte de grande incertitude, et d'une incertitude *non probabilisable*¹, donc des décisions qui ne peuvent relever de méthodes routinières du calcul économique ;

1. Il y a incertitude non probabilisable, dans la terminologie de Knight, quand l'agent ne peut pas, à partir de son expérience passée, affecter des probabilités aux événements futurs. Il lui est dans ce cas impossible d'appliquer les méthodes probabilistes pour orienter la prise de décision.

3) **une fonction d'organisation et de coordination de la production.** Alors que la conceptualisation de la firme néoclassique suppose l'existence d'une fonction de production et de facteurs de production parfaitement définis et connus, il apparaît que le fonctionnement de la firme suppose la réunion de facteurs en partie mal définis et *non offerts par le marché*, et la capacité à combiner ces facteurs de manière efficiente. Liebenstein [1968] insiste en particulier sur cette dimension.

Ainsi, l'entrepreneur ne peut être véritablement compris et analysé qu'en dépassant les hypothèses de base du modèle néoclassique : passage d'un cadre d'équilibre statique à une vision évolutionniste ; prise en compte des questions touchant à l'incertitude et à l'information et pour cela remise en cause des représentations du comportement rationnel ; prise en compte de la complexité de la structure interne de la firme. C'est dans cette direction que se sont développées les analyses qui visent, à partir de préoccupations diverses, à rendre compte de la réalité de l'entreprise moderne.

II. — DÉPASSEMENTS ET RUPTURES

La recherche de nouveaux fondements à l'analyse de la firme se fera dans plusieurs directions. Une première approche s'interrogera sur *les objectifs* de la firme (1), mais sa portée restera limitée tant qu'elle ne rompra pas radicalement avec la vision de la firme point et la conception standard de la rationalité. Les ruptures essentielles se feront quand, à partir de Simon, la représentation des comportements et des organisations s'est reconstruite sur une nouvelle conception de la rationalité (2). Sur cette base, Cyert et March [1963] procéderont à une analyse qui permettra de prendre en considération l'organisation interne de la firme dans sa complexité véritable, loin des simplifications frustes de la « boîte noire » (3). La théorie de « l'efficience X » de Liebenstein poursuivra dans la voie de l'analyse de l'organisation interne de la firme (4), en

apportant sur cette dimension des choses des contributions essentielles. Enfin, il reviendra à Chandler, dans une perspective dynamique et historique, de montrer toute la complexité et la richesse de la structure de la firme moderne et d'en expliquer la genèse et les métamorphoses successives (5).

1. Au-delà du seul profit : la complexification de la fonction-objectif

Pour tenter de donner quelque réalisme à une représentation qui n'en possédait aucun, une première ligne de réflexion a consisté à faire des hypothèses différentes sur les objectifs de la firme et donc de l'entrepreneur.

Cette voie fut tout spécialement parcourue par Baumol. Dans un ouvrage de [1959] devenu depuis une référence classique, l'auteur tire les conséquences d'une percée effectuée bien plus tôt dans la théorie de la firme, en poussant certaines de ses implications dans des domaines jusque-là laissés encore largement en friche. Dès 1933, en effet, Berle et Means avaient indiqué qu'une des caractéristiques centrales de la firme « moderne » tenait au fait d'une séparation prononcée entre les *propriétaires* (ou actionnaires détenant le capital de la compagnie) et les *dirigeants* (managers) salariés de l'entreprise, mais en charge de la conduite réelle des affaires et des décisions. Dès cette époque, différentes voies sont explorées pour suggérer que, de cette séparation, peut naître un conflit d'objectifs entre les deux séries de partenaires, car si l'on peut admettre que l'objectif des actionnaires est bien la maximisation du profit, celui des managers peut être tout autre. C'est leur propre fonction d'utilité qu'ils s'efforceront de maximiser. Est ainsi suggéré que sous l'influence et la direction des managers, *la maximisation recherchée sera celle des intérêts de l'équipe de direction*, ceci pouvant signifier des arbitrages différents entre objectifs de profit, de croissance de l'entreprise ou de nombre des subordonnés !...

Poursuivant dans la voie ouverte par la distinction fondamentale entre intérêts des propriétaires et intérêts des dirigeants, Baumol formule l'hypothèse que, dans de nom-

breuses situations, l'objectif de la firme est avant tout de maximiser non le profit mais les *ventes globales* de l'entreprise. Cet objectif sera privilégié par les dirigeants s'ils considèrent que leurs propres revenus, ou leur prestige, sont davantage dépendants du montant des ventes que du profit réalisé. C'est en tout cas l'argument invoqué par Baumol quand il écrit : « *Les salaires des hauts dirigeants apparaissent comme bien plus étroitement liés à l'échelle des opérations de la firme qu'à sa profitabilité* » ([1959], p. 46). Plus exactement, l'hypothèse de Baumol est que, un niveau de profit étant posé et considéré comme suffisant pour assurer le niveau de rémunération minimum exigé par les actionnaires, l'objectif pratique de la firme sera de maximiser ses ventes, ce qui correspond aussi à l'objectif de maintenir et d'accroître ses parts de marché. Au-delà de l'intérêt immédiat des managers à choisir un tel objectif, la nécessité de maximiser les ventes se présente souvent comme une condition de simple survie pour les firmes, tout spécialement lorsqu'elles se trouvent situées dans des marchés fortement concurrentiels et donc soumises à des politiques agressives (baisse des prix, innovations rapides de produits...) des firmes concurrentes. Notons que dans une édition ultérieure et révisée de son livre (parue en [1967]), Baumol remplace l'hypothèse de la maximisation des ventes par celle de la maximisation du *taux de croissance* des ventes, introduisant ainsi une vision plus dynamique du comportement de l'entreprise. Différents tests économétriques commenceront par apporter quelques confirmations aux hypothèses de Baumol avant, en se précisant et s'affinant, de conduire à des résultats bien plus indécidables que ce que les premières vérifications empiriques laissaient supposer (cf. notamment les travaux sur ce point de M. Hall [1967]).

Il demeure que la brèche est ouverte : la maximisation du profit n'est plus l'hypothèse unique et obligée. Des voies nouvelles vont être parcourues et de nombreuses hypothèses différentes vont être faites pour rendre compte de la diversité des contraintes qui pèsent sur les gestionnaires et l'expression de leur rationalité de comportement. Ainsi Marris [1964] suggérera que, une contrainte de profit étant

fixée, l'objectif véritable de la firme sera celui de la maximisation de *son taux annuel de croissance*, celui-ci étant évalué à partir de différents critères tels que le chiffre d'affaires, le nombre de personnes employées, ou le montant de la capitalisation boursière lorsqu'il s'agit d'une firme cotée en Bourse. Cette hypothèse est avancée pour expliquer et justifier l'importance du mouvement de concentration qui a traversé les États-Unis. Selon Marris, un tel mouvement ne peut être expliqué à partir de la seule recherche de la maximisation du profit, car dans de nombreux cas, après concentration, on constate que le taux de profit n'a pas augmenté mais au contraire a baissé.

Après une première phase relativement longue et nourrie, au cours de laquelle la discussion se concentre autour de la définition et l'identification de l'objectif de maximisation qu'il fallait substituer à celui du profit, la discussion change de contenu. En effet, après les contributions fondamentales de Simon [1959] [1975] (paragraphe 2 de cette section), et l'apport d'un groupe de théoriciens dits « béhavioristes » (paragraphe 3), la représentation de la firme subit une mutation essentielle. Ces auteurs font exploser la vision de la firme comme simple firme point, pour lui substituer la représentation d'une firme bien plus réaliste composée de différents groupes, qui certes sont dans l'obligation de coopérer, mais qui le font en s'efforçant aussi de défendre chacun leur intérêt propre. Au-delà de la simple opposition entre actionnaires et managers, la firme est alors pensée comme une *organisation complexe composée de groupes différents dont les objectifs ne sont pas identiques*. Les hypothèses formulées consistent alors à substituer à l'objectif de maximisation du profit, non un objectif unique (les ventes comme chez Baumol, la croissance comme chez Marris...), mais un *ensemble hiérarchisé d'objectifs*. C'est ainsi qu'un groupe d'économistes, autour de Radner [1964] ou de A. Alchian et R. Kessel [1962] notamment, soutiendront l'idée que l'objectif de la firme sera de rechercher la « satisfaction » (*satisficing*) des membres et des groupes qui la composent. La firme poursuit ainsi des objectifs pécuniaires (profit, cash flow...) et non pécuniaires (carrières et statut des salariés, pouvoir et prestige des

dirigeants...) et effectuée pour ce faire des arbitrages visant à « satisfaire » une partie au moins des intérêts de chacun des groupes qui la composent. La représentation d'ensemble de la firme et de ses objectifs gagne encore en réalisme. Le contrecoup en sera que la plupart des hypothèses faites autour de la firme néoclassique dans le modèle standard initial (maximisation du profit, firme point, firme automate...) devront être abandonnées.

2. Simon. Information, incertitude et rationalité : les organisations sous l'hypothèse de rationalité limitée

H. Simon est un des auteurs majeurs des renouvellements récents, non seulement de la théorie de la firme, mais plus généralement de l'ensemble de la microéconomie. Prenant appui sur la psychologie cognitive et l'observation des processus de prise de décision, en particulier à l'intérieur des organisations, il propose une révision radicale de l'analyse des comportements économiques. C'est ainsi que son apport, avant de s'appliquer à la théorie de la firme, se situe d'abord très en amont, au niveau des fondements mêmes de la microéconomie, par la construction d'une nouvelle approche de la rationalité. C'est donc par là qu'il faut commencer pour apprécier pleinement la signification de ses contributions

La critique du « modèle classique » de la rationalité (la maximisation d'un objectif, le profit pour les firmes, sous les contraintes de l'environnement...), à laquelle procède H. Simon, se situe à plusieurs niveaux. Tout d'abord, Simon se fait le défenseur d'une « théorie descriptive » de la prise de décision, incluant la théorie de la firme, visant à rendre compte des comportements réels des agents. Il s'oppose ainsi au point de vue défendu aussi bien par Mason, représentatif de l'économie industrielle traditionnelle, qu'à celui des néoclassiques, illustré par la thèse célèbre de M. Friedman contre le réalisme dans la théorie (cf. H. Simon, [1979]), pour lesquels l'hypothèse d'un comportement de maximisation vaut en fonction de la pertinence des théories économiques qui en sont déduites et n'a pas à être testée elle-même. Indépendamment des criti-

ques méthodologiques de fond qui peuvent être faites à la thèse friedmanienne, la position de Simon recouvre un changement d'optique : alors que la théorie du comportement, et à sa suite la théorie de la firme, est, chez Friedman comme chez Mason, subordonnée à la théorie des marchés et des prix considérée comme l'objet propre de l'analyse économique, pour Simon *les comportements constituent en eux-mêmes un objet d'analyse essentiel* (Simon, [1979]). Et les enseignements que l'on peut en tirer sont, pour lui, susceptibles d'implications fondamentales pour de nombreux domaines d'investigation économique. Cela concerne tout particulièrement la théorie de la firme.

Simon est ainsi conduit à mettre en question le réalisme du modèle (néo)classique du choix rationnel. Ce modèle repose en effet sur un ensemble d'hypothèses fortes (*op. cit.*, p. 500) : une connaissance de tous les choix possibles pour l'agent ; une connaissance complète de toutes les conséquences de ces choix, ou la capacité à les calculer ; une certitude parfaite dans l'évaluation présente et future de ces conséquences ; la capacité à comparer ces conséquences, quelle que soit leur diversité, en les ramenant à un indicateur unique (l'utilité espérée, dans les formulations les plus avancées du modèle classique de rationalité). Une telle conception, que Simon qualifie à l'occasion de « théorie de la rationalité omnisciente » ([1979], p. 496), ne peut pas, dans la plupart des cas, rendre compte des procédures effectives de prise de décision, pour trois raisons essentielles, et qui sont relatives :

- aux problèmes de traitement de *l'incertitude et de l'information imparfaite*, qui ne peuvent être appréhendés valablement par les méthodes de la théorie de la décision statistique ;
- aux *limites des capacités de calcul des agents* qui rendent impossible le dénombrement de l'ensemble des actions possibles et de leurs conséquences et donc la détermination de l'action « optimale » ;
- aux difficultés propres que posent *les situations d'interdépendance stratégique* en concurrence oligopolistique, c'est-à-dire les situations où chaque agent ne peut éva-

Au cours de la décennie 1980, l'entreprise a été systématiquement et partout placée sous les feux de l'actualité. Qu'il se soit agi de compétitivité, d'innovation ou d'emploi, les acteurs de la vie sociale nous ont ainsi rappelé qu'elle est l'une des institutions fondamentales de nos sociétés.

Pourtant, si aujourd'hui chacun parle et se préoccupe de l'entreprise, nul ne sait plus ce qu'elle est exactement, quelle physionomie elle possède, à quelles règles elle se plie, les fonctions qu'elle remplit, ni ce qui justifie la place qu'on lui accorde.

C'est pour répondre à ces questions que la théorie économique, qui pendant longtemps n'a offert à la firme qu'une place secondaire et n'a livré d'elle qu'une image simpliste, s'est attachée durant ces dernières années à reconstruire une conception visant à donner une représentation à la fois réaliste et logiquement valide.

Ce livre est consacré aux différentes analyses qui sont allées dans cette direction. Il aborde ainsi les courants aujourd'hui dominants de l'analyse économique de la firme : économie des coûts de transaction, économie des droits de propriété et théorie de l'agence. Il s'attache également aux analyses de l'entreprise, développées par des courants plus récents et plus hétérodoxes, qui proposent des visions alternatives et novatrices : la firme dans la théorie évolutionniste, la théorie de la firme japonaise, la firme dans la théorie de la régulation.

Les Nouvelles Théories de l'entreprise propose donc, non seulement une relecture raisonnée des classiques, mais aussi le repérage des pistes nouvelles dont certaines constitueront la base des enseignements classiques de demain.

Benjamin Coriat et Olivier Weinstein sont tous deux professeurs de Sciences Économiques à l'Université Paris-Nord. Ils collaborent au sein du CREI (Centre de Recherche en Économie Industrielle), ainsi que dans la formation doctorale « Organisation Industrielle, Innovations et Stratégie Internationale ». Auteurs de nombreux ouvrages et articles sur la théorie de l'organisation, de l'innovation ou du changement technique.



BIBLIOTHÈQUE NATIONALE DE FRANCE



3 7502 01979589 9

42/0519/1

Code prix **LP 9**

Dépôt légal Impr. 5711B-5 Édité. 7631 05/1995

Participant d'une démarche de transmission de fictions ou de savoirs rendus difficiles d'accès par le temps, cette édition numérique redonne vie à une œuvre existant jusqu'alors uniquement sur un support imprimé, conformément à la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012 relative à l'exploitation des Livres Indisponibles du XX^e siècle.

Cette édition numérique a été réalisée à partir d'un support physique parfois ancien conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal. Elle peut donc reproduire, au-delà du texte lui-même, des éléments propres à l'exemplaire qui a servi à la numérisation.

Cette édition numérique a été fabriquée par la société FeniXX au format PDF.

La couverture reproduit celle du livre original conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal.

*

La société FeniXX diffuse cette édition numérique en accord avec l'éditeur du livre original, qui dispose d'une licence exclusive confiée par la Sofia – Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit – dans le cadre de la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012.

Avec le soutien du

