50374
1994
218

Université des Sciences et Technologies de Lille

Faculté des Sciences Economiques et Sociales

50374
1994
218

DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE ET ORGANISATION DE LA FIRME, de l'entrepreneur à l'intrapreneur

THESE de DOCTORAT ~~ès~~ en SCIENCES ECONOMIQUES

Présentée et soutenue par

Eric WANSCOOR

Jury :

M. Arnaud BERTHOUD, Professeur à l'Université de Lille 1, Directeur de Thèse,

M. Abdel HAMDOUCH, Maître de Conférences à l'Université de Lille 1, Directeur Scientifique,

Mme Annie L. COT, Professeur à l'Université de Lille 1,

M. François-Régis MAHIEU, Professeur à l'Université de Versailles-Saint-Quentin, rapporteur

M. Claude MENARD, Professeur à l'Université de Paris 1-Panthéon-Sorbonne,

M. Pascal SALIN, Professeur à l'Université de Paris 9-Dauphine, rapporteur.

14/11/**1994**

SCD LILLE 1
D 030 305162 7

50374
1994
218

2 10 2 553
50374
1994
218

Dynamique entrepreneuriale et organisation de la firme,

de l'entrepreneur à l'intrapreneur

Everything is in a ceasless flux, says Heraclitus ; there is no permanent being ; all is change and becoming.

Ludwig von Mises,
The utimate foundations of economic science.

Si hier m'imprègne, demain me fascine. Je ne les sépare pas et je ne vois en eux aucune contradiction : l'un féconde l'autre, et celui-ci n'a de sens que par rapport à celui-là.

Marcel Bleustein-Blanchet,
Mémoires d'un lion.

Je tiens à remercier Arnaud Bertho' ' et Abdel Hamdouch pour leurs conseils et remarques. Leurs encouragements et leur disponibilité, joints à ceux de Annie L. Cot, Jean Gadrey et François-Régis Mahieu, ont fortement contribué à la réalisation de ce travail.

Ma gratitude va également aux membres du séminaire LAST-HPE où certaines des idées développées ici ont été exposées et discutées. Enfin, l'insertion dans le programme IFRESI-CNRS a grandement facilité la réalisation pratique de cette recherche.

Sommaire

Introduction générale *p. 1*

Première partie : Peut-on faire l'économie de l'entreprise ? *p. 16*

Chapitre 1 : Le maître et l'Industrie *p. 27*
Chapitre 2 : L'approche normative de la production *p. 54*
Chapitre 3 : Les avatars du néo-institutionnalisme *p. 96*
Chapitre 4 : L'entrepreneur dans la pensée autrichienne : Menger vs. Schumpeter *p. 128*
Chapitre 5 : Entrepreneur, inefficience et création de marché *p. 159*

Seconde Partie : Dynamique de l'entreprise *p. 197*

Chapitre 6 : De l'entrepreneur à la firme *p. 205*
Chapitre 7 : L'institution de la firme *p. 245*
Chapitre 8 : Entrepreneurs vs. managers, la continuité d'une même fonction ? *p. 284*
Chapitre 9 : La temporalité de l'entreprise *p. 323*

Conclusion générale *p. 369*

Références bibliographiques *p. 382*
Table des matières *p. 397*

Introduction Générale

Tout ce que j'ai à démontrer ici, c'est que la prétendue valeur des choses n'est que la valeur des services, réels ou imaginaires, reçus et rendus à leur occasion ; qu'elle n'est pas dans les choses mêmes, pas plus dans le pain que dans le diamant, ou dans l'eau ou dans l'air ; qu'aucune part de rémunération ne va à la nature ; qu'elle se distribue tout entière, par le consommateur définitif, entre les hommes, et qu'elle ne peut leur être que par lui accordée que parce qu'ils lui ont rendu des services, sauf le cas de fraude ou de violence

Frédéric Bastiat, *Harmonies Economiques*

Poussé par la soif de connaître ou par la nécessité, l'homme recule inlassablement l'horizon qui borne ses certitudes. Passé le connu s'ouvre le domaine de l'imaginaire et des sols fertiles, des monstres et de ces "autres brebis qui ne sont pas de cette bergerie" annoncées par la Bible. S'aventurer hors des pistes connues est une source de richesses possible et de réticences certaines et solides. On hésite à suivre la route du levant avec Alexandre ou avec les Polo, on craint de tourner le dos aux côtes avec Colomb ou Magellan.

"Il y a l'horizon qu'on accepte et celui qui recule" écrit Jean Favier, et d'ajouter "l'un est stérile, et il existe. L'autre n'est qu'une idée, et il est fécond" (Favier, 1987, p. 7). La découverte tient plus à l'intuition, au génie et à la ténacité qu'à la chance, même si la longueur du cheminement est oubliée sous la fascination de l'instant de la découverte. C'est Edison devant sa lampe, Ford au volant du modèle T ou Goodyear vulcanisant le caoutchouc, héritiers modernes d'Archimède s'écriant *eurêka* ou de Guthemberg maniant sa presse. L'influence de ces images prosaïques réduit une réalité indiscutablement plus complexe. Le résultat et l'instant surclassent l'effort et la démarche pragmatique ou déductive, l'individu brillant éclipse ceux qui le sont moins. On oublie alors l'accumulation d'expériences individuelles et collectives, ainsi que la

place considérable tenue par les circonstances politiques, économiques et sociales dans le mûrissement des apparents fruits du hasard.

La longue quête de la route maritime vers les Indes au XVème siècle est à l'image des grandes entreprises des temps anciens et modernes : d'une suite d'apports épars la mémoire collective ne garde qu'un nom. Lorsque Bartolomeus Dias baptise, en le doublant le 16 Août 1488, le cap des Tempêtes (devenu cap de Bonne Espérance), sa gloire rejette les expéditions antécédentes, sur lesquelles elle devrait rejaillir aussi un peu. On oublie également les progrès accomplis par la construction navale aux siècles qui précèdent. A l'initiative des charpentiers s'est propagé le montage "à carvel" (bord à bord) qui remplace les coques montées "à clin" (les planches se chevauchant) et autorise des navires plus légers et rapides, plus robustes et de tonnage plus fort. Le gouvernail d'étambot remplace désormais la rame de gouverne et augmente la maniabilité des bâtiments alors que les voilures se développent en taille et en variété, que la boussole gagne en fiabilité, quoique la déclinaison magnétique demeure ignorée, et que les marins pénétrent les mouvements des courants et des vents. Mais parler des grandes aventures sans aborder l'évolution des formes de financement constitue encore une vision réductrice, car dès le XIIème siècle apparaissent et se diffusent des formules de copropriété navale, tirées des structures nouvelles qu'élabore un "capitalisme" en mal de capitaux. Comme l'or fin, les sociétés génoises ont 24 carats que les bourgeois achètent alors que les vénitiens se groupent pour organiser des commandes aux marchands qui deviendront leurs commandités. Ces formules associeront d'ailleurs rapidement les intérêts privés aux intérêts du prince : les deux millions de maravédis-or que coûta la première expédition de Colomb furent financés par des hommes d'affaires génois (pour le premier) et par la Couronne Espagnole pour le second, million avancé par Luis de Santangel, chancelier d'Aragon (Favier, 1991).

Le monde du marchand s'agrandit et les confins des certitudes sont repoussés à chaque fois plus loin. Que l'industrieux repousse les frontières ou que le recul croissant des limites appelle l'action, la création de nouveaux trafics affecte la superstructure et

l'infrastructure de l'occident. Le mouvement est impulsé et la quête du meilleur produit maintient d'elle même sa dynamique.

Le monde fabuleux de l'entrepreneur

Si les découvreurs de terres nouvelles sont limités par les espaces à explorer, il est d'autres explorateurs dont l'abondance fait la fortune du monde moderne et qui n'ont pour seules bornes que l'estimation subtile d'un profit potentiel. Acteurs du domaine économique, ils produisent la nouveauté en augmentant les quantités tirées d'un volume constant d'ingrédients inchangés ou en modifiant les qualités d'une offre ou les conditions de cette offre. Ils sont Werner von Siemens, Gustave Eiffel ou Kouosuké Matsushita, mais aussi le confiseur Frank Mars (1911), le fromager Léon Bel dont la vache rit depuis 1921, **I**ngvar **K**amprad et ses meubles en kits, vendus par correspondance depuis la ferme d'**E**lmtaryd dans la paroisse d'**A**gunnaryd dès la fin de la seconde guerre mondiale ; il y a aussi Roger Zanier, mercier à Saint Chamond en 1958 et leader européen (vêtements Z) de la confection pour enfants en 1992, le boulimique Jean-Paul Bucher, maître-fondateur (en 1968) du groupe Flo ou Kazuo Inamori, Président-Fondateur de Kyocera, numéro un mondial des supports en céramique pour semi-conducteurs... C'est encore l'épicier qui change ses horaires pour mieux satisfaire une clientèle changeante, l'industriel qui investit pour un nouveau produit ou le commerçant qui se met à produire lui-même les marchandises de son négoce, comme le fit, en 1859, le droguiste Etienne Poulenc.

Petites ou grandes figures de l'industrie ou du commerce, ces entrepreneurs jouent un rôle déterminant dans le capitalisme. Ses théologiens ne s'y trompent d'ailleurs pas, qui font d'eux les pairs d'un système où l'initiative privée et individuelle est érigée en facteur de puissance, car constituant un vecteur de sélection *naturelle* entre les multiples projets soumis à la dure loi du marché. La concurrence impulsée entre les libres agents producteurs à la recherche d'une satisfaction optimale du consommateur,

juge suprême, est l'élément central de la quête d'une situation toujours améliorée. L'impartialité accordée à cette demande, qui ne voit que la satisfaction finale et non ses voies de réalisation, doit assurer le renouvellement permanent du vivier des entrepreneurs, ne conservant que les meilleurs qu'elle récompense infailliblement. Le capitalisme justifie alors sociologiquement le combat perpétuel qu'il impose aux individus. Il asservit subtilement pour cela sa fonction la plus noble aux desiderata des consommateurs et ne nécessite plus ensuite que l'ajout d'un zeste de fétichisme et d'évolutionnisme (voir de darwinisme social à la Herbert Spencer) pour aboutir à une justification des structures sociales dont la souplesse ne saurait être remise en cause. A la sélection théocratique de la féodalité de droit divin se substitue la sanction de l'aptitude. Le succès et l'échec ne sont la responsabilité de personne, mais fondent une évolution orientée pleinement vers le progrès, dont l'entrepreneur semble détenir les clés.

Une telle vision traditionaliste des choses est pourtant difficile à soutenir aujourd'hui. A l'idée de l'entrepreneur héroïque schumpeterien sont opposées de nombreuses objections. L'entrepreneur serait descendu de sa sellette et se bornerait désormais à inaugurer les chrysanthèmes pour la firme qui l'embauche, soulignant au passage les prouesses sans cesse plus importantes que réalisent, sous son nom, les agents constituant la technostructure : l'intelligence industrielle et le génie des affaires sont dorénavant trop imposants pour se trouver réunis en une seule et unique personne, mais nécessitent le rassemblement de génies partiels rendus efficaces par la collégialité... La mort de l'entrepreneur est une nouvelle que les économistes n'hésitent alors pas à colporter en prenant pour base les cas révolus de la révolution industrielle achevée, entérinés par le succès des managers dont la main visible est désormais capable d'influer sur celle invisible du marché, par les nouveaux rapports structurels émergents (Toffler, 1980, 1990). N'est-il pas pourtant un peu trop tôt pour nous laisser persuader par ces belles élégies et fatalement enterrer le *personnage le plus haut en couleur du capitalisme*, avant son dernier soupir ?

Chantre de l'entreprise, Schumpeter est le premier à s'inquiéter de la disparition tendancielle de cet agent. Certes d'autres approches soulignaient le risque qu'il courait

avec les déformations que subit la fonction de propriété (Veblen, 1921 ; Berle et Means, 1932), mais la prophétie schumpeterienne possède de nombreux caractères inquiétants. Le glissement que traduit *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* (1946) par rapport aux éloges contenues dans la *Théorie de l'évolution économique* (1912) semble, en effet, apte à susciter quelques craintes liées au fait que le "progrès technique devient toujours davantage l'affaire d'équipes de spécialistes entraînés qui travaillent sur commande et dont les méthodes permettent de prévoir les résultats pratiques de leurs recherches. Au romantisme des aventures commerciales d'antan succède rapidement le prosaïsme, en notre temps où il est devenu possible de soumettre à un calcul strict tant de choses qui naguère devaient être entrevues dans un éclair d'intuition géniale" (1946, p. 181).

Le crépuscule annoncé de la fonction entrepreneur peut être largement diffusé, malgré les apologies de l'école autrichienne (Mises, 1949, 1956 ; Hayek, 1944, 1988 ; Kirzner, 1973, 1979, 1985) ou, à un degré moindre, de Harvey Leibenstein (Leibenstein, 1969, 1979, 1987-a) et de Michaël Casson (Casson, 1982). Ces craintes et regrets sont relayés par d'autres travaux qui insistent avant tout sur les mutations que connaît l'organisation de l'activité économique (Burnham, 1941 ; Galbraith, 1967). La structure capitaliste se modifie sensiblement pour ne donner qu'une place réduite à l'entrepreneur désormais subordonné à la structure technique seule apte à maîtriser la complexité de la production moderne. Evincé des hautes sphères l'entrepreneur n'a plus que l'histoire pour faire parler de lui : "dans l'histoire de presque toutes les industries, on trouve un entrepreneur illustre et parfois prestigieux. Tels les commandants des divisions de chars, le directeur d'une grosse société, dans laquelle toutes les opérations importantes sont disséquées par des comités, toutes les possibilités minutieusement envisagées, tous les risques prévenus ou désamorcés, aspire à se faire de lui-même une image plus héroïque. C'est tout bénéfice pour son amour-propre et pour sa vie domestique. Au surplus, sa fonction consiste à se parer de la présence et de l'appareil du pouvoir des assemblées d'actionnaires, les conseils d'administration et autres cérémonies du rituel de l'entreprise ; à recevoir et à saluer les clients de dignité égale ou supérieure ; à donner l'équivalent du contreseing royal aux traités, accords et contrats ; à représenter la société dans ses relations de caractère protocolaire avec le gouvernement ; à être son ambassadeur auprès

du monde du savoir ; et à affirmer, chaque fois que l'occasion s'y prête, sa foi dans la libre entreprise, dans la responsabilité sociale du business et dans la valeur immuable des valeurs ancestrales. Pour tous ces rites, il est utile et flatteur de se draper dans le manteau de Carnegie, de Rockfeller ou d'Henry Ford" (Galbraith, 1967, p. 136). Une telle vision de l'entrepreneur renvoie d'ailleurs à l'allusion faite par Andrew Carnegie dans ses mémoires au fait que le grand capitaliste n'existe que "dans l'imagination surchauffée des gens mal informés" (A. Carnegie, cité par M. Debouzy, 1972).

L'entrepreneur, sujet d'étude ?

Remplacé ou annihilé, l'entrepreneur semble perdre tout son intérêt en même temps qu'il a perdu tout rôle spécifique. L'étude devrait désormais porter sur ses successeurs : les managers. Ainsi, Alfred Chandler (Chandler, 1962, 1977, 1989) note comment l'entrepreneur, une fois les limites de son adresse soulignées par une crise de croissance ou un premier échec réel ou virtuel, cède le contrôle de l'entreprise aux managers salariés compétents. Il reporte alors son attention vers le marché financier, où la gestion de son portefeuille requiert toute son énergie et lui permet d'exprimer son opinion lors des assemblées générales ou aux conseils d'administration auxquels il participe, et par le biais desquels il peut sanctionner ou récompenser l'efficience ou la performance. Renforcé dans sa dimension de propriétaire, au débit de celle d'acteur, généralement oubliée, l'entrepreneur conserve toutefois son comportement maximisateur que la firme procédurière (Cyert et March, 1963) semblait pourtant lui interdire, mais voit son domaine d'action se modifier. Le bâtisseur d'empire(s) ou le génial visionnaire, dépassés par la complexité de leur environnement n'auraient plus le moyen d'exercer leur art et devraient fatalement se replier *in fine* dans les fonctions représentatives pour laisser le champ libre aux nouveaux maîtres de la connaissance fragmentaire et de la donnée ponctuelle.

Grands gagnants de ce glissement brillant, les économistes peuvent enfin délaisser, au profit des gestionnaires, un domaine qu'ils n'osaient pas explorer : la

dynamique de l'entreprise. La fonction de production passe aux mains de managers rationnels respectueux des pratiques de maximisation que développe la théorie standard de la production. Le mythe de l'entrepreneur garde paradoxalement sa place dans l'idéologie libérale : il est le maître que décrit Adam Smith au XVIIIème siècle, mais n'est rien dans le fonctionnement courant de la grande compagnie moderne. Il y constitue l'image des caractères attendus des agents capitalistes dont il est, en tant que référence commune, le ciment, gâché par la classe dominante dont les objectifs ne sont pas tant la réussite de tous que la protection de positions acquises (Kaplan, 1987). Exilé loin des réalités de la firme, le génial mythe perd toute influence sur l'activité économique. Le paradigme néo-classique standard peut enfin justifier son désintérêt pour un sujet sans relation à la problématique allocative et qu'il convient donc de confiner aux sciences de gestion.

Ce glissement, de l'économique au gestionnaire, n'est pas nécessaire et n'autorise nullement cette voie de délestage facile, car il n'est pas raisonnable d'évacuer cet agent majeur sur la seule base d'une possible solution à une question de second ordre. En effet, avant de s'interroger sur le *quo* de l'entrepreneur, faut-il s'être préalablement questionné sur le *quid* ! Léon Walras est d'ailleurs clair sur ce point lorsqu'il nous présente l'entrepreneur comme "le personnage (individu ou société*) qui achète des matières premières à d'autres entreprises, puis loue moyennant fermage la terre du propriétaire foncier, moyennant un salaire les facultés personnelles du travailleur, moyennant un intérêt le capital du capitaliste, et, finalement, ayant appliqué des services producteurs aux matières premières, vend à son compte les produits obtenus" (Walras, 1900, p. 196). Cette définition, basique car ne nous apprenant rien ou presque sur cet acteur, a toutefois le mérite de souligner les deux aspects majeurs de la question entrepreneuriale : qui remplit la fonction (le personnage) et quelle est cette fonction (l'application des services producteurs). Certes les deux points sont indubitablement liés, mais nous pouvons considérer que le quoi prime sur le qui, et que la question principale n'est donc pas celle du statut occupé. L'interrogation de la mutation de l'individu

* Souligné par nos soins.

entrepreneur et de sa disparition inéluctable au profit d'une nouvelle *catégorie* d'intervenants devient clairement une fausse question, qui élude le problème de leur spécificité fonctionnelle par rapport à l'entrepreneur de l'imagerie usuelle.

Ainsi, remarquer que le relais passe de mains à d'autres dans l'initiative productive ne signifie pas systématiquement que le rôle et l'essence de cette initiative changent, mais peut également correspondre au développement d'un aspect jusque là insoupçonné de la fonction concernée. La perpétuation d'une analyse relativement défaillante de l'entreprise par les économistes est alors propice à ce genre de confusion entre deux activités de pareille essence, mais de manifestations différenciées : l'entrepreneur, tel que le credo le présente, et le manager[2], nouveau venu aux yeux des économistes. La communauté possible entre ces deux intervenants -entrepreneur et manager- passe alors inaperçue, emportée par la joie de la découverte d'une fonction économique apparemment nouvelle. La dichotomie théorie de l'entrepreneur-théorie de la firme se construit, alors qu'il pourrait être opportun de chercher dans quelle mesure l'entrepreneur et le manager peuvent constituer deux aspects différenciés d'une seule et même fonction jusque là négligée.

L'apparente mutation de l'activité créatrice de l'entreprise et le semblant de transfert dont elle s'accompagnerait sont donc la source d'une confusion dommageable. A la notion d'entrepreneur héroïque, bâtissant *intuitivement* sa société autour d'une riche idée, est usuellement opposée celle, plus moderne, d'empires industriels où les divisions, sur la base des rapports marketing ou des dernières découvertes du laboratoire central, se lancent rationnellement à l'assaut d'un consommateur qu'elles sauraient apprivoiser. Les cas du moteur cuivre de General Motors, de la Ford Edsel ou, à l'extrême, de l'OrlyVal sont d'ailleurs des exemples notables de réussites qu'une analyse objective impose de confronter à la réussite du projet Mustang, fondé sur les intuitions de Lee Iaccoca, à l'introduction à grand renfort de publicité des cigarettes Marlboro ou à

[2] Manager étant pris ici dans le sens restrictif du terme, proche de l'ingénieur de Veblen, du directeur de Burnham ou du technocrate de Galbraith, et non dans celui plus large correspondant à l'acception du langage courant.

l'échec des parfums Bic, auxquels Marcel Bich croyait fermement. On le constate, les deux conceptions ne sont finalement pas si antinomiques, et la rupture entre le génie concentré et l'intelligence décentralisée est moins nette qu'il n'y parait, rendant nécessaire la recherche d'un autre critère de distinction.

Il nous semble nécessaire pour cela de remonter aux sources de l'activité économique. Nous dépassons là la célèbre question -lourde en implications relatives à la "science politique" de la firme- de Ronald Coase (1937) sur la nature des firmes pour atteindre celle, moins connue mais combien importante : "what determine what a firm does ?" (Coase, 1972). Comprendre les ressorts de l'émergence d'une marchandise et de son évolution dans le temps, mais aussi la relation, et ses circonstances, entre la marchandise, chose produite, l'unité de production, et l'agent fondateur de l'une et de l'autre (dans la mesure où ce rapport a une influence sur les réussites ou les échecs des produits offerts aux consommateurs) est une clef manifeste. **La détermination et la délimitation formelle d'une fonction d'entreprise s'impose alors comme base de la compréhension de la dynamique de la production et de la formation de ses structures mais également de la dynamique économique en général.**

Une fois l'acte entrepreneurial isolé, il devient raisonnable de penser qu'il ne connaît pas véritablement de modifications affectant significativement son essence, mais que l'évolution concerne seulement les modalités d'exécution. En effet, la montée en puissance des soutiens entrepreneuriaux, qu'ils soient techniques, humains ou organisationnels, érige un écran qui isole progressivement l'intuition ou l'analyse géniale de ses manifestations réelles, et offre, à chaque niveau, des possibilités d'apports de dimensions variables à l'ensemble de la construction en cours. Finalement, la place croissante qu'occupent les nécessités de mise en place et d'entretient des ferments du dynamisme entrepreneurial, aveugle facilement l'observateur. Un tel rideau de fumée est d'autant plus troublant que le contenu de l'activité d'entreprise n'est pas défini ou explicité précisément.

Il est envisageable dès lors que les structures annexes (laboratoires, directions fonctionnelles...), plus qu'une source d'entreprise, sont un soutient indéfectible à celle-ci. L'existence notamment des grands centres de recherche industriels contribue à l'acte

innovateur en permettant à l'organisation de s'assurer la maîtrise de techniques ou de limiter l'appel et les dépendances aux technologies extérieures[3]. On doit de même souligner le rôle tenu par les services non-scientifiques dans la valorisation des innovations, car ils vont permettre, par des choix techniques appropriés, une production efficiente, par des choix financiers conséquents, une mise en oeuvre viable et, par des choix commerciaux adaptés, une diffusion valorisante de la nouveauté. Finalement de nombreuses activités s'interpénétrent à ces différents niveaux, ne pouvant que stimuler les confusions entre l'entrepreneur opportuniste et son soit disant héritier, le manager, transposition du producteur rationnel de l'analyse micro-économique standard.

Face à un tel déploiement d'énergies théoriques complémentaires voire contradictoires, une clarification s'avère pleinement nécessaire pour réussir à distinguer l'acte entrepreneurial du fatras gestionnaire sur lequel il est sensé s'appuyer et lui rendre en théorie la place qu'il occupe en réalité.

Problématique et organisation du travail

Trois constats émergent de la section précédente ; ils sont les motivations fondamentales de ce travail. Le premier porte sur la notion d'entrepreneur en elle-même. En effet, **la conception de l'entrepreneur par les économistes est insuffisante car diffuse et discutée**. Ainsi, contrairement aux grands facteurs de production ou aux fonctions économiques reconnues généralement, la fonction d'entreprise n'est que ponctuellement abordée et rarement reliée à d'autres phénomènes économiques. De manière plus générale on peut également noter que l'existence même de l'entrepreneur est, pour certains, douteuse ; on se contente alors de le replacer dans l'histoire pour ne parler de lui qu'au passé : il est le héros de l'époque de la révolution industrielle du

[3] De surcroît il est plus aisé d'exploiter les découvertes qu'elles sont propres à la firme et/ou ont été développées en lien à une liaison entre services (Chandler, 1989).

siècle dernier. A ce niveau nous posons l'hypothèse fondatrice de ce travail : l'entrepreneur, en tant qu'agent actif du domaine économique, a existé et existe toujours. Cette hypothèse de sa présence influente repose sur les conclusions de notre mémoire de D.E.A. (Wanscoor, 1991), renforcées par l'observation de l'actualité des affaires ainsi que par des travaux réalisés sur l'histoire économique contemporaine (Landes, 1969 ; Chadeau, 1988, 1993 ; Wallace & Erickson, 1992 ; Ichbiah, 1993).

Le deuxième constat que nous posons touche à l'analyse de la firme par l'économiste. Effectivement, une fois posé que l'entrepreneur est une idée douteuse, on ne peut s'en servir de fondement au fonctionnement de l'unité productrice : il devient donc avantageux de lui substituer le concept apparemment plus réaliste de manager. Celui-ci, par son activité de POPDCORB[4], défini par l'école classique du management, constitue une représentation pertinente du comportement du producteur que la théorie micro-économique standard formalise. Sur cette base, **l'économie semble renoncer à tout lien entre l'acte entrepreneurial et l'activité productive assurée par la firme.**

Le troisième constat que nous faisons est que **la théorie de la firme est confrontée à des questions auxquelles elle ne sait pas répondre**. Sans même parler des problèmes de la relation propriété-pouvoir dans la firme ou de ceux de la rationalité des agents économiques, les interrogations sur la nature et les fondements des sociétés ou sur les comportements dynamiques (taille optimale, coopérations, alliances...) soulignent clairement les insuffisances du paradigme néo-classique et de son outil principal qu'est la fonction de production traditionnelle face aux réalités industrielles. Les difficultés alors rencontrées viennent s'ajouter à celles que connaît la conception classique du manager (Mintzberg, 1973), confirmant de fait l'insuffisance de la conception économique de la firme et son inadaptation à la dynamique industrielle et commerciale actuelle. Ce questionnement nous conduit à préciser que le champ que couvre notre analyse est une économie capitaliste développée (c'est à dire une économie dynamique de production et d'échange monétaire).

---

[4] POPDCORB est forgé sur le contenu de la fonction manageriale cerné par Henri Fayol ; il s'agit des initiales de ses 7 activités : planification, organisation, personnel, direction, coordination, rapport, budget (Mintzberg, 1973).

La thèse que nous nous proposons alors de soutenir est que, loin de s'essouffler, l'esprit d'entreprise demeure présent au coeur du monde économique, avec une influence toujours aussi déterminante dans la performance économique, la transformation importante de son apparence, i.e. au niveau des formes d'expression, n'affectant en réalité nullement son essence. Il s'agit donc de montrer que l'acte d'entreprise ne subit aucune modification essentielle, mais connaît dans ses limites temporelles des transformations formelles qui se situent au niveau aval de l'acte et qui se diluent également dans le temps. Ainsi, les ressorts et déterminants du phénomène se maintiennent alors que ses manifestations, suivant les conditions générales de l'activité économique, connaissent des transformations qui se traduisent en fin de compte dans les structures économiques.

Il convient alors de dépasser l'acception usuelle de l'entrepreneur comme outil merveilleux de l'économie au double privilège d'être au coeur d'un non-accord (et non désaccord qui supposerait des positions clairement établies de part et d'autre) profond et de faire partie des concepts les plus souvent cités dans les travaux de théorie économique. Trop souvent, l'"entrepreneur effet de manche" apporte une solution rhétorique brillante au moindre problème heuristique, ou un "entrepreneur-bulldozer" sorti de nulle part et allant on ne sait où, défonce les difficultés rencontrées avant de disparaître comme il est apparu ; ce n'est que rarement qu'il est véritablement relié au reste de l'analyse présentée et y tient un rôle réel. Au delà de ce non-accord, il faut également noter une conséquence déterminante de l'insuffisance de ce concept : la théorie de la firme et la théorie de l'entreprise (ou de l'entrepreneur) n'ont pas suivi les mêmes développements et évolutions. Pire, elles se sont souvent développées séparées l'une de l'autre chez des auteurs différents ! Ainsi, Schumpeter ou Kirzner l'abordent sans l'intégrer à une entreprise définie ; inversement, dans les travaux classiques, la firme est au coeur de multiples analyses abordant son fonctionnement et évitant savamment l'entrepreneur.

Cette dichotomie entrepreneur-producteur nuit à la compréhension efficace de la dynamique économique, celle-ci ne pouvant se comprendre que relativement à la dynamique entrepreneuriale : idée-produit/process-firme. **Plus fondamentalement, nous**

considérons que le passage de l'entrepreneur au manager est assimilable à la jonction entre l'entreprise (acte fondateur) et la firme (unité productive). Expliciter dans quelle mesure l'un et l'autre se joignent nous semble autoriser la formulation d'une jonction entre théorie de l'entrepreneur et théorie de la firme.

Exprimé en ces termes le problème n'est plus celui de la place croissante accordée aux managers, mais celui de la relation entreprise-firme, pendant dynamique de la liaison entrepreneur-managers. Dans ce cadre le dynamisme entrepreneurial ne passe plus uniquement pas les mécanismes de création-structuration de société, mais également par la voie des entreprises déjà en place, quelle que soit leur taille, et où l'individu entreprenant devra s'insérer efficacement pour pouvoir poser son acte novateur. Ainsi, au delà du contrôle des managers se pose la question de leur implication et de l'environnement propice à la détection et à la valorisation des possibilités d'entreprise aptes à assurer efficacement la perpétuation de la structure qui se propose d'en tirer profit.

Notre travail s'articulera en deux étapes essentielles. La première consistera en une précision de la fonction entrepreneuriale, permettant de poser les bases nécessaires à une jonction fonctionnelle de l'entrepreneur, agent traditionnel, avec la firme, unité productive institutionnalisée. L'objectif sera ainsi de cerner les caractères de l'entreprise selon les canons, dominants et dominés, de la pensée économique. Dans ce sens, nous commencerons par proposer un essai de compréhension de la dichotomie théorie de l'entreprise-théorie de la firme. Nous nous efforcerons alors de préciser, au delà de la rupture entre les comportements individuels que souligne la pensée économique classique et les comportements fonctionnels que définit le paradigme néo-classique, les motivations de cette non-continuité qui fut à l'origine de l'élaboration de deux corpus analytiques différenciés et, trop souvent, imperméables l'un à l'autre.

Forts de cette clarification et de ses enseignements, il nous sera possible de distinguer les traits fondamentaux de l'entreprise, voire même d'esquisser un "portrait robot" de l'entrepreneur. Dans cette recherche des éléments caractéristiques, nous nous efforcerons de combiner les apports de la pensée économique sur cet agent spécifique,

notamment les apports de l'école économique autrichienne et principalement schumpeterienne, avec les enseignements de l'économie industrielle contemporaine.

Notre deuxième partie aura comme objectif de proposer un modèle unifié de la formation des cadres de l'activité productive, basé sur une conceptualisation unique intégrant en une seule et même dynamique l'agent entreprenant, son activité (l'Entreprise) et la firme institution, à la possible tendance routinière. Sur cette base, nous pourrons alors aborder l'analyse de la dualité jusqu'à maintenant présumée entre l'entrepreneur et les managers intrapreneurs, en tentant de repérer les permanences ou les ruptures entre l'acteur individuel agissant pour compte propre et l'intervenant inséré dans une structure déjà constituée. A ce niveau il conviendra particulièrement d'examiner les conditions de validité des deux situations extrêmes distinguées afin de cerner les possibles divergences ou spécificités manifestes. Alors, une fois la jonction entre l'entrepreneur et les intrapreneurs établie, il sera parfaitement envisageable d'étendre notre approche à l'inscription temporelle de l'entreprise. Il deviendra ensuite possible de traiter des comportements micro-économiques ainsi que des mécanismes macro-économiques, et, plus globalement, d'avancer quelques éléments de réponse dans le débat engagé sur la nature de la firme ou dans celui portant sur les questions du pouvoir en son sein.

Première Partie

Peut-on faire l'économie de l'entreprise ?

Si, étant duc et pair, vous ne vous contentez pas que je me tienne découvert devant vous, et que vous voulussiez encore que je vous estimasse, je vous prierais de me montrer les qualités qui méritent mon estime. Si vous le faisiez, elle vous est acquise, et je ne pourrais vous la refuser avec justice ; mais si vous ne le faisiez pas, vous seriez injuste de me la demander, et assurément vous n'y réussiriez pas, fussiez vous le plus grand prince du monde.

Pascal, *Second discours sur la condition des grands.*

Confondre entrepreneur et producteur serait une erreur aussi dommageable qu'une confusion entre bâtisseur et héritier. L'élaboration d'une démarche d'identification de l'entrepreneur, fondée sur une définition claire, complète et exclusive du sujet, doit donc précéder toute recherche axée sur la dynamique entrepreneuriale. En ce sens il est utile de commencer ce travail par une recherche des caractères clefs de l'agent entrepreneur et, surtout, de veiller à bien préciser le domaine concerné et le sens des termes utilisés.

Section 1. Le domaine de l'entreprise.

La multiplicité des sens du mot entrepreneur, ainsi que ceux forgés sur la même racine, est à la fois un guide précieux dans la compréhension de l'acte d'entreprise et un obstacle sérieux car la diversité des connotations véhiculées entraîne de faciles confusions. Il importe de ce fait de préciser les différents sens usuels des termes liés à l'entreprise, (i.e. le verbe **entreprendre**, les substantifs **entreprise** et **entrepreneur**, et le participe **entreprenant**) ainsi que leurs contextes d'usage, avant de proposer quelques considérations sur les relations de correspondance entre ces termes français et ceux, pris comme équivalents, utilisés en anglais et en allemand.

I. Le groupe sémantique en français.

- Entreprendre.

Les différents sens du verbe entreprendre peuvent être regroupés en trois catégories : "entreprendre quelqu'un" (ou "contre quelqu'un"), "entreprendre quelque

chose" et "entreprendre sur" (dictionnaire Trésors de la Langue Française, P. Imps éd., C.N.R.S., 1979). Si le deuxième sens semble concerner plus particulièrement notre sujet, les premier et troisième sont aussi importants. Premier sens, "entreprendre quelqu'un" signifie "s'attaquer à quelqu'un". Cette forme, vieillie et peu utilisée de nos jours, correspond à une tentative de séduction, de persuasion, d'influence ou de conviction. Par extension la formule "entreprendre contre" se lie à une attaque de nature hostile.

"Entreprendre quelque chose" dénote une idée de commencement, qu'il s'agisse d'une action ou de son résultat. Cette forme est l'utilisation la plus fréquente du verbe. Il s'agit là de la mise à exécution d'une projet nécessitant de longs efforts, la réunion de moyens adaptés, une coordination conséquente... Le sens visé est donc celui d'une action commerciale, industrielle ou, plus simplement, courante qui est exposée à une incertitude vis à vis de l'issue de la tache : on entreprend un ouvrage, une conversation, une besogne, un voyage ou un procès. L'initiative pèse ainsi plus lourd que l'acte en lui même. De fait entreprendre se situe plus près de "se disposer à" que de "faire" voire de "réaliser", ce que souligne Beaumarchais : "Monseigneur, la difficulté de réussir ne fait qu'ajouter à la nécessité d'entreprendre" (Le Barbier de Séville, Acte 1, Scène 6). Enfin, troisième sens, "entreprendre sur" revient à signifier un empiétement ou une atteinte portée à un droit ou une situation (le complément étant ici abstrait).

Cette dernière forme semble être celle initiale du terme. En effet, étymologiquement, le terme *entreprendre* est le produit d'une altération par substitution du préfixe du verbe, de l'ancien français, *emprendre* (issu du latin *imprendere* signifiant *atteindre*, *saisir*, *attraper*, avec comme synonyme *deprehendere* qui signifie *prendre par surprise* ainsi que *découvrir* et *reconnaître*). Avec ces origines, le verbe emprendre se trouve dans la ligne de *prisus* (la conquête), de *imprisia* (l'expédition guerrière) et de *imprisus* (la déclaration de guerre). Utilisé au XIIème siècle dans le sens d'*attaquer*, et par extension *d'empiéter* et de *conquérir*, sa signification glisse ensuite vers *mise à exécution* ou *mise en oeuvre* de quelque chose. On note également un lien étymologique avec *pretium* et *interpretium* (le prix en argent et le surplus de prix évalué), avec *impressia* (la prétention) et avec *prisia* (le droit d'arrêter quelqu'un).

- Entreprise.

Avec la facilité d'une lapalissade nous pouvons définir l'entreprise comme étant ce qu'on se propose de faire en entreprenant quelque chose. Elle est la mise à exécution d'un dessein, d'une action, d'une affaire ou d'un travail et l'on retrouve ici le sous-entendu déjà noté touchant à l'issue de l'action lancée. L'entreprise se forme, se conçoit, s'organise et s'exécute, mais elle demeure de longue haleine et, lorsque le dénouement est proche, on précise qu'on a mené à bien une entreprise, après l'avoir poursuivie. Cela se retrouve d'ailleurs dans la formation étymologique par substantivation du participe passé d'entreprendre. Le mot entreprise ne contient néanmoins pas en lui même de connotation positive ou négative : l'échec ou la réussite ne sont pas contenus dans ce terme qui se limite à l'expression de l'engagement ferme. Il est ainsi normal qu'un synonyme donné de l'entreprise soit celui d'aventure.

L'entreprise possède une orientation vers l'avenir car elle dénote un engagement ou une résolution à une action. Une étape essentielle pour l'agent entreprenant réside donc dans l'évaluation préalable des perspectives de gains accessibles par rapport aux moyens à engager certainement. Héléne Vérin (1982) souligne à ce propos l'aspect résolu de l'entreprise : quelque chose est à faire ou à conduire, l'entreprise en est la résolution, "impliquant une situation de choix, l'exercice d'une délibération préalable, une décision arrêtée et l'engagement de s'y tenir fermement, ce qui caractérise particulièrement cette résolution qu'est l'entreprise est qu'elle exige de la hardiesse : courage, fermeté, chaleur. (...) C'est parce qu'elle repose sur une évaluation préalable, sur la production initiale d'une égalité entre l'affaire à produire et une somme d'argent, que tous les moments de la réalisation des différentes opérations qui constituent l'affaire entreprise sont eux-mêmes réglés par une évaluation". (pp. 16 et 22).

L'extension économique du terme est tout aussi explicite. L'entreprise est alors la mise en oeuvre de capitaux et d'une main d'oeuvre salariée en vue d'une production ou de services déterminés. Elle est aussi l'unité économique qui en résulte, pleinement orientée vers un résultat futur attendu : elle est un devenir.

- L'entrepreneur.

Il est celui qui entreprend, c'est à dire qu'il a les caractères de l'agent entreprenant : activité, audace et hardiesse, voire témérité et ambition. Il fait notamment preuve de dynamisme et de vivacité, manifeste une énergie farouche et une aptitude au changement ; c'est, en quelque sorte, un homme libre qui se joue des entraves dont les autres ont peur sans les avoir rencontrées.

Dans son sens ancien, l'entrepreneur est celui qui organise. Le sens économique est donc proche qui en fait la personne qui engage des capitaux et de la main d'oeuvre pour l'exécution de travaux ou de tâches déterminées : l'engagement ou le marché conclu priment encore sur le résultat ultime qui demeure incertain. La dimension prédatrice de l'entrepreneur subsiste toutefois au travers de sa filiation étymologique déjà soulignée, à emprendre, d'où seront tirés les termes *empreneur* (XIIème), *entreprendeur* (XIIIème) et *emprendeur* (XIVème), concurrents jusqu'à ce que le terme unificateur d'entrepreneur se répande à partir du début du XVIIème siècle.

Ces éléments de présentation du concept sont à compléter par une étude de l'évolution de l'usage du mot et de ses domaines d'application. Le travail de recherche sémantique réalisé par Hélène Vérin, pour les termes entrepreneur et entreprise aux XVII et XVIIIèmes siècles, est ici d'une grande utilité. On constate notamment que l'usage premier dans le temps du mot entrepreneur proviendrait principalement au bâtiment. Le dictionnaire *Furetière* (1701) le définit comme : "celui qui entreprend, qui se charge de la construction et de la conduite d'un bâtiment ou de quelque ouvrage. Il se dit premièrement des Architectes qui entreprennent des bâtiments à forfait. (...) On le dit aussi des autres marchés à prix fait. On a traité avec un entrepreneur pour fournir l'armée de vivres et de munitions". De même, le dictionnaire *Richelet* de 1728 donne : "celui qui se charge et qui entreprend de faire quelque bâtiment ou autre ouvrage".

Ce n'est que par la suite que l'usage courant du terme touche d'autres activités, on trouve alors, dans le Dictionnaire du Commerce, l'entrepreneur pris plus globalement comme celui qui entreprend un ouvrage. Toutefois, le trait du prix fait, lié à

l'organisation de marchés conclus pour des affaires à produire (notamment les enchères publiques), demeure sous tendu : l'entreprise reste un engagement, vis à vis d'un tiers, d'assumer une tâche, et, de ce fait, la fin visée par le tiers (mise à disposition d'un ouvrage) se distingue de celle visée par l'entrepreneur (réalisation d'un profit en argent). L'entreprise accède là au statut d'activité à part entière car elle est, par le double jeu d'une valeur d'usage et d'une valeur d'échange, une production de richesses.

Corrélativement à cette accession l'entreprise commence à poser des difficultés analytiques, puisqu'en transformant une égalité présumée en une différence, source d'un profit en argent, elle subordonne l'acte productif (la facture humaine) à l'acte marchand (l'argent). De surcroît, si l'entreprise se comprend au niveau de l'acteur individuel, elle est d'un abord moins aisé à celui de la collectivité où l'intérêt général remplace l'étalon *intérêt particulier*. Comment expliquer alors, au moyen de l'étalon de mesure *bonheur collectif*, la réalisation d'un surplus par le truchement d'une égalité ? Il y a ici un retour au paradoxe d'Aristote : si les hommes échangent c'est qu'ils y gagnent, or comment peuvent-ils y gagner puisqu'ils n'échangent que des équivalences ?

De manière plus générale, Hélène Vérin met au jour les quatre axes, quatre domaines héritiers de valeurs des XVII et XVIIIème siècles, qui gouvernent la polysémie de l'entrepreneur. Le domaine Guerre approche l'entrepreneur comme celui qui engage et mène une activité de guerre, conquête, campagne ou siège, en lien à des visées particulières poussant à une emprise comme les engageaient les seigneurs féodaux. Il s'agit d'une expédition militaire dont l'entrepreneur n'est autre que le chef dirigeant l'action qu'il a lancée. Il est ici associé aux idées de hardiesse, de courage, de risque, de gloire, de fortune et de profit et, par contre, s'oppose à la nonchalance. L'entrepreneur s'élance dans le danger sans scrupules, avec témérité : il s'éprouve lui même en se lançant résolument dans l'affrontement, au moment opportun de l'action.

Le domaine Justice considère l'entrepreneur comme celui qui outrepasse ses droits et usurpe ou empiète sur une propriété. Il est attaché à la nouveauté, la hardiesse, la prétention, l'arrogance, la témérité... et s'oppose au droit, à la raison, à l'ordre et aux privilèges. Pour sa part, le domaine Politique en fait celui qui manoeuvre et/ou s'associe

à d'autres pour réaliser un projet illicite. L'entreprise contient une résolution concertée contre l'ordre établi, ce qui rapproche ici l'entrepreneur de l'entremetteur, du conspirant, du ligueur... et l'oppose à la foi, à l'honneur, à l'harmonie, à la fidélité... L'entreprise politique provoque la surprise, la méprise, la forfaiture et utilise les stratagèmes, la tromperie et la ruse. Enfin, le domaine de l'entreprise d'argent prend l'entrepreneur comme celui qui conduit "au hasard" une entreprise assez considérable. Il évalue, gère et dirige dans un contexte de risque, d'occasions, de moyens et de fins, de calcul et de profit, de raison et de prudence... Contrairement au guerrier qui saisissait les bonnes occasions d'action, l'entrepreneur transforme ici le hasard en bonnes occasions et dépend alors de sa conduite plus que de l'occasion.

Le croisement de ces quatre domaines produit le champ commun. La relation de la justice et de l'entreprise d'argent introduit la dimension de rationalité, de la raison et de la proportion. La relation des deux autres domaines induit la stratégie et l'intérêt. Finalement, le regroupement de ces croisements deux à deux génère autour de l'entrepreneur l'idée de l'action de prise en charge d'une opération impliquant un risque. On peut croiser également le domaine de la guerre avec celui de la justice, et faire de l'action un acte hardi, lié à une volonté d'éprouver, de manifester et d'accroître une puissance. L'un et l'autre se distinguent dans leur relation à l'autorité : la hardiesse de la guerre est conduite par l'autorité alors que celle concernée par la justice s'exerce contre le droit. Justice et politique s'associent également pour signifier une activité subversive, contre le coeur pour le politique et contre la raison pour la justice. Enfin, politique et argent se traduisent par le dessein, le complot, avec confiance pour le premier, avec conscience pour le second.

II. Entrepreneur, *undertaker* et *unternehmer* : les équivalences et leurs limites.

La pluralité des signifiés du terme entrepreneur se retrouve au niveau des équivalences entre les langues. L'utilisation d'écrits d'origine étrangère impose de préciser dans quelle mesure les termes entrepreneur, *undertaker* et *unternehmer* se correspondent. Il ne nous importe pas de chercher les racines communes à ces termes,

notamment la proximité du *unter-* allemand et du *under-* anglais, mais de préciser les sens respectifs reconnus, afin de mieux apprécier les modes traductifs usuels.

D'emblée, nous pouvons remarquer la reconnaissance des termes entrepreneur (ou *enterpreneur*) et entreprise (ou *enterprise*) par les trois langues que nous abordons. Dans les deux cas, l'origine française du mot est acceptée et remonterait, pour le passage du français à l'anglais, au XVème siècle. L'*enterpreneur* se distinguant de l'*undertaker* par une volonté plus marquée et une confiance en lui même plus affirmée (selon *The Oxford Concise Library of Word and Phrases*). D'une manière plus anecdotique, on note que le terme *undertaker* a, comme sens principal actuel, celui qui organise des funérailles (selon *The Oxford Guide to the English Language*). On oppose alors l'entrepreneur de bâtiment français à l'*undertaker* en pompes funèbres anglais... Plus généralement, *undertaking* correspond à un travail ou la promesse d'un travail et *undertaken* à une réalisation sous la responsabilité de celui qui l'a engagée.

L'allemand ne semble pas différencier *entrepreneur* et *unternehmer*, les deux termes apparaissant comme synonymes relatifs à la prise en main d'une affaire (premier sens courant du verbe *unternehmen* : prendre sous les bras, prendre en mains). La proximité avec les termes français se renforce d'autant que des synonymes allemands donnés du mots sont : *führen* (guider) et *tun* (faire). Le complément peut alors être une action quelconque, promenade ou procès de justice. Dans le contexte économique ou financier, l'action est plus tournée vers l'organisation et son résultat, faisant du nom *Unternehmen* le synonyme direct d'entreprise (selon le *Dictionnaire Weis-Mattutat*).

Les correspondances entre les expressions sémantiques de ce concept dans les trois langues principales qui concernent notre travail éclairées, il s'avère que nous pouvons prendre *undertaker*, *unternehmer* et *entrepreneur* comme équivalents. Les variations parfois constatées dans les écrits étudiés (notamment chez Alfred Marshall) pourront donc être raisonnablement prises comme plus propres à l'auteur que liées à la pluralité des sens du terme.

Section 2. Démarche et organisation de la première partie.

Les multiples facettes, les nombreux signifiés et les différents contextes rattachés à l'entrepreneur, possèdent finalement une forte communauté de sens, se renforçant et s'enrichissant respectivement. Il en est de même dans le cadre économique où la pluralité des écrits l'abordant fonde la pluralité des sens donnés. Néanmoins, alors que la diversité des acceptions usuelles du mot est un guide pour sa compréhension, l'hétérogénéité des conceptions économiques du sujet est productrice de confusion et mène à deux dommages essentiels. Le premier est que le personnage entrepreneur est ignoré trop souvent car pris comme composante d'autres agents économiques : il participe à la production comme le producteur, il engage parfois du capital dans le processus économique comme le capitaliste, il intervient lui même dans l'acte créateur comme le travailleur et souvent réalise une coordination entre les grands choix de maximisation et les choix opérationnels comme les managers. Le comportement entrepreneurial n'appellerait donc pas de distinction et se poserait plutôt comme sous-caractère non-distinctif des autres agents économiques.

Cette non-distinction est aussi transparente que facile et dangereuse. Elle simplifie le raisonnement en réduisant le nombre des intervenants et comportements à prendre en compte, mais elle conduit également à des conclusions particulières, biaisées ou incapables d'expliquer des phénomènes sur lesquels la réalité questionne l'analyste. La séparation entre les apports de l'agent entrepreneur, dans leur spécificité et leurs implications, et ceux des autres acteurs auxquels il est trop souvent amalgamé n'est pratiquée que rarement. Cette perception s'accompagne fréquemment d'une sortie des sentiers traditionnels de l'analyse économique dominante, au risque imposant d'une relégation voire même d'un étouffement théorique.

Le second dommage que l'on peut relier à cette confusion est qu'à défaut d'être distingué puis connu et reconnu, l'entrepreneur demeure dans un flou complet. De cela découle, comme conséquence normale, un désaccord absolu sur l'essence et la place de l'agent abordé. L'entrepreneur d'apparence insaisissable devient de nature allusive et les voies détournées pour parler de lui sont alors les plus utilisées. Emmanuel Chadeau

souligne d'ailleurs à quel point le phénomène de métaphorisation journalistique du sujet entrepreneur est lié au flou théorique. On trouve des métaphores touchant le joueur dans l'enfer des "jeux de hasard" où André Citroën "soigne ses coups". Il y a également les métaphores militaro-politiques : Eugène Schneider est "capitaine d'industrie", Krupp est le "roi de l'acier" et Boussac "l'empereur du coton" ainsi que celles plus délicates issues du monde de l'artisanat, qui soulignent que Henri Germain (le fondateur du Crédit Lyonnais) "soignait les emprunt avec délicatesse" ou que Michel David-Weil (de Lazard Frères et Cie) passe pour un "orfèvre ès ingénierie financière"... (Chadeau, 1988).

Dans ce contexte analytique l'entrepreneur mérite que l'on s'attarde un peu plus sur son essence, sa dynamique et la place qui lui revient dans le compréhension des mouvements tant économiques que de la vie des affaires. Cet approfondissement a déjà été annoncé, au début de cette introduction, comme étant l'objet de cette première partie. Nous nous efforcerons donc de cerner de manière précise les caractères de cet agent afin d'en brosser le portrait, dans la mesure où cela pourra être réalisable -ce que nous verrons au fur et à mesure de notre avance dans notre collecte d'informations. Pour ce faire nous allons parcourir des écrits d'économie qui traitent de lui tout autant que certains qui l'ignorent. Nous espérons alors pouvoir finalement tirer des enseignements nécessaires à la conceptualisation d'une fonction d'entreprise, institutrice de l'unité firme, que nous nous proposons de réaliser en seconde partie.

La première partie de ce travail comporte cinq chapitres. Les deux premiers visent à préciser la dualité entre l'entrepreneur et le producteur. En ce sens, le premier chapitre aborde l'entrepreneur de la pensée économique classique, en mettant délibérément (en raison de leur richesse) l'accent sur les approches de Smith et de Marshall. Le deuxième chapitre présente la formalisation néo-classique standard du producteur et souligne les réductions qu'elle introduit. En confrontant les deux approches, nous pouvons procéder au rapprochement de l'entrepreneur-concept analytique avec l'entrepreneur-maître d'industrie afin de comprendre les raisons qui ont fait de cette proximité une motivation à la restriction entrepreneuriale aux seuls industriels, excluant de fait ces acteurs internes que sont les managers. Il nous sera

également permis alors de mesurer la distance qui sépare la théorie du producteur de celle du maître d'industrie de Smith ou même, quoique dans une moindre mesure, de Marshall. Nous pourrons enfin formuler quelques suggestions explicatives de ce glissement, avant d'aborder, dans le troisième chapitre, la conception institutionnelle de l'entreprise tant traditionnelle que dans ses circonvolutions contemporaines.

Les quatrième et cinquième chapitres de cette première partie présenteront trois constructions économiques de l'entreprise : le chapitre 4 abordera l'entrepreneur des autrichiens (tradition mengerienne et pensée schumpeterienne) et le chapitre 5 présentera l'entrepreneur comme agent de l'efficience-X de Harvey Leibenstein ainsi que le modèle de Mark Casson. Cette dernière approche possède d'ailleurs l'avantage de suggérer une possibilité de continuité entre l'acte entrepreneurial et la firme. Il sera alors possible de recenser les traits fondamentaux de cet agent, en évitant de le rattacher spécifiquement à une catégorie historique. On notera en effet que ces trois modèles d'entreprise manifestent une indépendance certaine dans leurs références pratiques, les autrichiens s'efforçant de poser des lois générales, le modèle de Leibenstein ne retenant que le seul critère de l'efficience économique et Casson proposant une délimitation large du concept d'acte entrepreneurial.

Une fois cet examen théorique de l'intégration de l'entrepreneur fait, il deviendra possible de conclure cette partie avec un concept d'entrepreneur précisé et délimité ouvrant la voie à une analyse, fonctionnelle et institutionnelle, dynamique du phénomène, objet de la seconde partie de ce travail. Nous procéderons ainsi, en conclusion, à une tentative de définition de cet agent et de son action. Cette définition servira notamment de base aux idées qui seront proposées dans la seconde partie de ce travail, et, tout particulièrement, à la confrontation qui sera réalisée dans le chapitre 8 entre l'entrepreneur et le manager en vue de préciser les possibles voies d'une "entreprise manageriale" (issue de l'émergence de nouveaux agents de la fonction d'entreprise : les intrapreneurs).

Chapitre 1

Le maître et l'industrie

S'il y a accord sur le caractère fondamental de l'entreprise dans la mécanique économique, son appréhension théorique est loin d'être aussi claire. De la conception classique du maître à la firme de la micro-économie standard, on ne peut manquer de remarquer l'ampleur du glissement, voire de la réduction. Il convient donc de comprendre comment l'on passa de l'un à l'autre afin de mieux cerner les caractères propres à chacune de ces appréhensions de l'unité productive. De même sera-t-il possible de proposer des éléments explicatifs de la relégation de certains traits qui, importants dans la première conception, seront ignorés dans le modèle du producteur.

Ce premier chapitre explore donc les conceptions économiques premières de l'unité de production et de l'agent qui la gouverne. Nous constaterons alors l'importance de la pensée d'Adam Smith et d'Alfred Marshall[1], sans pour autant négliger les apports d'auteurs qui, bien qu'oubliés facilement, ont offert une analyse alternative de l'entreprise, mettant en avant des aspects institutionnels et humains non négligeables.

Section 1. Du maître de la richesse des nations...

La distinction usuelle entre les périodes classique et néo-classique n'est pas significative à l'égard de notre sujet. Les conceptions de la production, de son lieu emblématique, que constitue la firme, et de son agent principal, qu'est le producteur, ne

[1] La primauté accordée ici à la conception marshallienne sur celle de J.B. Say, malgré l'antériorité chronologique de la seconde, est liée à son influence plus forte sur l'analyse de la firme et son articlation au processus économique général. Les idées de Say sont resituées par rapport à celles de Marshall dans la note 8 de ce chapitre.

subissent pas de cassure significative et indiscutable au passage de l'une à l'autre, mais plus entre les différents courants du néo-classicisme. Afin de bien mettre en évidence cette disjonction avant tout interne, étudiée plus spécialement au chapitre suivant, nous allons commencer par mettre en évidence les tenants et aboutissants de la conception industrialiste anglo-saxonne (Smith et Marshall).

La mise en avant de la production et de ses effets sur la richesse est la clé de l'analyse d'Adam Smith. En posant que la richesse réelle d'un pays consiste en marchandises et dans le travail qui les réalise, il se démarque radicalement de la vision bullioniste prédominante lors de l'édition de la "Richesse des Nations" (Smith, 1776). Une augmentation de la richesse émane ainsi de l'augmentation des marchandises et, en conséquence, de la baisse de leurs prix : seule une économie libre (intérieurement et extérieurement) peut le réaliser parce qu'elle laisse chacun agir selon l'orientation qui lui semble la mieux adaptée à l'égoïsme de ses contemporains. La confrontation des options choisies, dans l'espace économique qu'est le marché, génère une synthèse générale caractéristique de l'intérêt général, c'est la célèbre métaphore de la main invisible. Elle pratique une sélection des activités confrontées et, par le jeu des coûts que fonde la valeur objective, et de la rencontre de l'offre et de la demande, conduit à un résultat idéal.

La croissance économique se lie ainsi dans la pensée d'Adam Smith à l'essor du commerce et du marché que cela nécessite. Ainsi, puisque le marché ne fonctionne que par ce qu'on lui donne, la cause ultime de l'ensemble du processus économique réside donc dans la production de marchandises destinées au marché et, de fait, dans les moyens possibles d'accroître cette production. L'idée centrale de la division du travail est trop connue pour que nous revenions dessus ; toutefois, les éléments qui fondent cette division du travail et posent l'existence du chef de production sont eux concernés par notre étude. On peut rappeler les trois effets de la division du travail : elle augmente l'habilité et la dextérité des ouvriers du fait de la spécialisation croissante, elle épargne le temps de passage par une même personne d'une opération à une autre et, enfin, elle offre des possibilités de machines qui facilitent et abrègent le travail. Dès ce niveau, et

même si ce n'est pas abordé explicitement, il est à envisager que la division du travail ne s'instaure pas toute seule et ne se développe pas de son propre fait. Sans qu'il soit question d'affirmer qu'elle est là le produit d'influences externes, on peut souligner au contraire la nécessité d'une intervention spécifique d'un acteur qui l'impulse, d'autant que Smith prend la peine de préciser par la suite que les perfectionnements des machines ne sont pas du fait de leurs usagers mais de celui d'une classe "dont la profession est de ne rien faire, mais de tout observer, et qui, par cette raison se trouve en état de combiner les forces des choses les plus éloignées et les plus dissemblables (whose trade is not to do anything, but to observe everything ; and who, upon that account, are often capable of combining together the powers of the most distant and dissimilar objects)" (ibidem, p. 9).

Cet embryon de place discerné, il faut le rapprocher de la forte articulation du marché et de l'atelier dans la pensée smithienne. En effet, le marché pousse à la spécialisation des agents qui échangent leur produits, mais leur spécialisation accrue pousse à l'échange : le jonction de la production avec l'échange est ici parfaite, l'un ne se comprenant et ne se justifiant pas sans l'autre. Le producteur, maître des ateliers est également, *de facto*, maître de la richesse nationale. Son intervention, assurant la mise en place de la division du travail, tient un rôle clé dans l'ensemble du processus et dans sa dynamique. Le circuit alors composé peut être décrit comme suit, illustrant pleinement la place centrale du producteur. Cet agent réalise une production, qu'il sait ne pas pouvoir vendre entièrement de suite et qu'il doit donc conserver partiellement le temps de trouver les acquéreurs : il tend alors à conserver une part des recettes de la vente précédente pour couvrir les frais de la production réalisée mais non encore écoulée, utilisant le reste à sa consommation propre.

En procédant de la sorte le producteur constitue un capital qui se décompose en capital fixe ou circulant. Ce faisant, il se distingue des autres agents. Le maître est celui qui utilise son capital à autre chose que la consommation : il peut cultiver la terre ou faire de la pêche, ou encore devenir maître de manufacture, en assurant "le travail et la préparation des produits bruts pour les préparer à un premier usage et à la consommation

(manufacturing and preparing that rude produce for immediate use and cunsomption)" (ibidem, p. 321).

C'est d'ailleurs en abordant la question de l'utilisation du capital, qu'Adam Smith apporte une précision sur les motifs de production. Il souligne effectivement que la production est déterminée par l'existence d'un besoin normal de transformation de produits qui, sans cette transformation, ne pourraient nullement correspondre à l'usage courant pour lequel il y a un besoin qui s'exprime sur le marché. La force d'attraction du marché se manifeste et fonde là les activités productives et leur organisation. Ajouté aux éléments explicatifs de la division de la production, cela permet d'obtenir une fondation intéressante de cette activité de production.

Indépendamment des contenus données au capital fixe ou au capital circulant, on peut tenter alors de cerner plus précisément la fonction de maîtrise de la production. Plusieurs traits peuvent être mis en avant : l'inscription temporelle, l'accumulation de moyens et le choix productif. Le premier trait se rapporte à l'acceptation de l'enchaînement des périodes économiques. Ainsi, la prévision des besoins de la production à venir est réalisée par cet agent dès l'engagement et la réalisation de la production en cours. Ce faisant, il engage un processus d'accumulation de moyens (capitaux) qui restent partiellement, selon leur fixité, en sa possession et dont le niveau va dépendre du niveau total de produit réalisé et donc, en dernier ressort, de la taille du marché concerné. On trouve donc expliqué que les petits ateliers fournissent les petits besoins alors que les grosses manufactures sont dévolues à la satisfaction des "gros besoins d'une part importante de la population (great wants of the great body of population)" (ibidem, p. 4).

Enfin, le troisième trait notable est que le choix productif est rapporté à la détermination des produits réalisés. L'argument fondateur est celui du "make or buy". Ainsi, nous explique Adam Smith, on ne fera pas ce que l'on a avantage à faire faire. L'influence de l'approche objective de la valeur se fait sentir pleinement ici en ce sens que c'est selon les possibilités de coûts relatifs accessibles qu'une production est ou non engagée. La spécialisation dans un produit justifie une amélioration de la dextérité et de

l'aptitude à le réaliser, fondant alors une fourniture de ce bien sur le marché plutôt que sa réalisation en propre (on peut également envisager une prise en compte des volumes concernés, Smith considérant la force d'attraction du marché comme jouant un rôle dans la détermination des échelles de production). Ce faisant, la question de la spécification du produit concerné demeure posée et reste apparemment sans réponse autre que la tradition (l'exemple des daims et des castors n'est d'ailleurs pas tellement éloquent à ce niveau !).

Si nous abordons un autre aspect de l'analyse smithienne, nous trouvons d'autres enseignements caractéristiques de l'unité de production. Il apparaît alors que, le rôle du maître désormais éclairci, l'exposé des modalités de son exercice tend par contre à l'obscurcir. En effet, sous l'influence de la situation encore presque pré-industrielle du XVIIIème siècle, Adam Smith ne procède pas à une distinction entre la production et la possession de capital. L'image brossée de l'unité de production est principalement celle de l'atelier où le propriétaire et le chef d'exploitation sont une seule et même personne, contribuant bien souvent aux opérations productives. Certes, nous avons souligné que l'existence de grandes unités est envisagée (quand la taille du marché l'impose), mais elle ne se pose pas en règle et semble constituer plutôt une situation d'ordre exceptionnel. On trouve alors quelques considérations sur les effets de la dispersion géographique du capital du manufacturier ou du marchand, mais la dispersion entre différents propriétaires n'est pas envisagée.

Le capitaliste constitue finalement une catégorie homogène constituée autour du critère de non-consommation de l'intégralité du revenu. Cette unité n'est en fait qu'apparente car Adam Smith ne manque pas d'énumérer les trois usages possibles du capital : l'agriculture, l'industrie et le commerce. Les agents qui utilisent leurs fonds dans ces domaines sont donc tous des capitalistes, tout en étant chacun soit un agriculteur (ou un pêcheur), soit un manufacturier, soit un marchand.

L'approche classique se cantonne ainsi au sens premier du terme produire, *producere* (verbe latin signifiant mener plus loin), et distingue simplement cette activité de la nature de celle des hommes en appelant l'une produire et l'autre manufacturer.

Cette empreinte se manifeste finalement dans la prédominance donnée à l'industriel économe et industrieux qui prend seul son activité en main (ou en conserve le contrôle le plus complet) et mène à terme ce que ses avances financent, assurant ainsi la formation ultérieure de son capital par le ré-investissement du revenu, maximal, obtenu. Néanmoins, la production étant liée aux désirs exprimés sur le marché, qui manifestent les possibles valeurs d'échange, le choix d'activité se trouve potentiellement fondé. On peut, en effet, envisager, en prenant toutes les réserves possibles et nécessaires, que l'industriel de Smith engage son capital dans le processus manufacturier plutôt que dans l'agriculture ou le commerce parce qu'il a une aptitude à décrypter ces messages de l'égoïsme et de l'intérêt de ses prochains, à jouer avec la loi naturelle que suppose Adam Smith *donnez moi ce dont j'ai besoin et vous aurez de moi ce dont vous avez besoin vous-même* (Deleplace, 1981), ou parce que la division du travail permet de réaliser de nouvelles décompositions des processus productifs (au sens posé de conduire des produits de l'état brut à l'état consommable).

Nous constatons ainsi que bien qu'un rôle lui soit attribué, de manière toutefois incomplète, le maître d'industrie n'est pas fondé clairement dans la construction smithienne et les possibilités qui lui sont ouvertes ne sont pas toutes exploitées. Il faut toutefois relativiser cela en lien au contexte historique. Envisager, ce que nous pensons possible, que le producteur s'insère dans le processus en apportant une nouvelle décomposition des actes opératoires, ne permet certes pas d'expliquer l'innovation de produit, mais cela saurait-il être reproché à un auteur qui n'était pas significativement confronté à ces phénomènes.

Ainsi, les éléments principaux que l'on peut tirer de la "Richesse des Nations" peuvent se résumer avec les propositions suivantes. Un intervenant, capitaliste et non travailleur, engage du capital (part non consommée de son revenu) dans la production en fonction des conditions du marché ; production qui se réalise d'ailleurs d'autant mieux qu'elle profite de la division du travail. En fin de course, les produits vendus selon le prix établi sur le marché, guidé partiellement par le coût de production, l'agent récupère la valeur des capitaux fixes et variables engagés avec un gain (rente ou intérêt)

d'autant plus important qu'il aura mieux géré la production. Quatre mots peuvent finalement correspondre à cela : demande, organisation, coût et offre ; ce sont là, nous le constaterons, les principaux piliers sur lesquels se déploie la construction marshallienne de la production. Celle-ci suggère pourtant, d'autres éléments pour mener à bien l'analyse de l'activité productive et de son instigateur, l'industriel.

Section 2. ... à la firme représentative.

Alfred Marshall formalise de manière plus précise la firme esquissée par Adam Smith. Il sépare l'étude de l'offre et de la demande avant de les rassembler sur le marché et après avoir fondé la firme par l'examen des conditions de production (*industrial organization*). Cette unité constitue en effet un passage obligé pour comprendre le prix d'offre des marchandises. La firme accède ainsi à une position clé : opérant sur le marché où elle subit les effets de l'offre et de la demande, elle en est toutefois partiellement séparée car elle supporte également les effets de facteurs propres (internes ou externes), qui l'affectent par le biais des coûts. On pourra notamment relever que, avec une rigueur toute scientifique, Marshall conserve les caractères soulignés : la firme s'affirme par rapport à un marché, elle manifeste un comportement de minimisation de ses coûts en opérant les substitutions de facteurs qui sont nécessaires à cela, elle organise les composantes productives et s'affirme avant tout dans une forme familiale[2]. Le passage d'une approche objective de la valeur à une autre subjective permet ainsi de combiner effectivement la problématique des coûts de production avec celle des forces du marché. La production garde ici son rôle de facteur de croissance essentiellement par deux aspects : "ceux qui dépendent du développement général de l'industrie et ceux qui dépendent des ressources des unités individuelles d'activité

[2] Si cette forme est celle que considère avant tout Alfred Marshall, elle n'est pas la seule. Nous aurons l'occasion d'aborder par la suite les sociétés de capitaux qui, contrairement aux sociétés individuelles suivant la vie de leur propriétaire, peuvent dans les pires cas stagner mais pas mourir.

engagées dedans ainsi que dans l'efficacité de leur management (those dependent on the general development of the industry, and those dependent on the resources of the individual houses of business engaged in it and the efficiency of their management)" (Marshall, 1890, p. 262).

L'idée centrale peut être résumée en disant qu'il y a minimisation des coûts, étant donnée la situation du marché, par l'action sur la combinatoire interne à l'unité faisant intervenir une dimension institutionnelle de la firme non contrainte ou subie mais outil comportemental. L'importance de l'apport d'Alfred Marshall nous demande de procéder, très artificiellement, à un découpage visant à distinguer d'une part la *théorie pure* de la firme marshallienne, en prenant soin alors de préciser les conditions d'isolation d'une firme représentative, et d'autre part les aspects d'ordre institutionnel qui lui sont reconnus. Cela nous conduira à aborder l'industriel marshallien qui se manifeste de manière uniforme sous les appellations diverses dont l'auteur use : *business men*, *undertaker*, *manufacturer*...

I. Théorie pure de la firme.

L'étude de l'unité de production, *firme*, passe chez Marshall par la définition d'une unité représentative qui permet de tenir compte des particularités de d'acte productif en lui même tout en laissant ouverte son articulation aux mécanismes économiques plus globaux (notamment l'ajustement sur le marché avec les offres et demandes agrégées). Si une telle démarche expose l'auteur à un possible problème de cohérence entre les deux unités, l'une, micro, subissant les effets de l'action industrielle, l'autre, agrégée, ne les subissant pas car les absorbant dans une sorte de moyenne ; elle autorise une articulation intéressante de l'acte entrepreneurial (appelé souvent ici industriel) à l'activité économique générale.

1. La firme représentative et son articulation économique.

La proposition de la firme représentative nous semble avoir souvent été interprétée incorrectement. Il est donc utile de revenir sur son contenu et son rôle avant d'exposer ce qu'elle recouvre. L'objectif de cette construction n'est pas de considérer que toutes les firmes sont identiques pour mieux étudier leur fonctionnement générique, mais de baser l'étude de l'offre globale d'une marchandise, sur le marché, sur une firme moyenne permettant de bien illustrer les facteurs de coût. C'est en fait parce qu'il n'est pas possible de comparer deux firmes tirées au hasard qu'il faut envisager ce construit moyen afin de percevoir l'influence des économies internes et externes sur le niveau de richesse d'une industrie et d'un pays. L'objet n'est absolument pas de cerner le fonctionnement de la firme en lui même ; il s'agit plutôt de standardiser les caractères moyens de ce fonctionnement pour en analyser l'effet sur l'ensemble de l'industrie et donc de la richesse d'une nation.

La firme représentative se pose donc en outil d'analyse globale, agrégée, et non destinée à l'analyse des unités individuelles : elle est le moyen permissif du passage de l'unité hétérogène à un tout transcendant les différences ; elle permet de relier la production totale aux économies internes et externes pour examiner le lien en lui-même, alors que le contenu de ces économies est analysé séparément avec un accent tout particulier sur les aspects organisationnels. De fait, la firme représentative est avant tout une unité moyenne qui "a une existence relativement longue, avec des succès certains, qui est managée avec une aptitude moyenne, qui a un accès normal aux économies internes et externes, qui contribue au volume de production agrégée, en tenant compte de la catégorie de marchandises produites, des conditions d'accès au marché et de l'environnement économique général (which has had a fairly long life and fair success, which is managed with normal ability, and which has normal access to the economies, external and internal, which belong to that aggregate volume of production ; account being taken of the class of goods produced, the conditions of marketing them and the economic environment generally)" (ibidem, p. 264).

La présentation du rôle de la firme représentative se doit d'être accompagnée d'une explication de sa place[3]. En effet, si elle sert à percer les ressorts de l'articulation entre l'augmentation de la production agrégée et ses effets sur la production dans les unités manufacturières, le sens principal de l'articulation doit alors être stipulé. On doit en effet rappeler que, selon Alfred Marshall, l'augmentation de la production affecte les conditions de sa réalisation (par le mouvement des économies internes et externes, ainsi que par le jeu des rendements croissants, décroissants et constants). Il en résulte alors une dynamique de réduction de coûts permettant également l'augmentation de la production, tout en assurant de surcroît l'amélioration du bien être général.

Il est notable que les raisons essentielles de croissance sont d'ordre externe à la production qui se contente de suivre les "ordres" que lui transmet le marché. La demande constitue donc le facteur central qui stimule l'ensemble, soulignant ici le fait qu'Alfred Marshall est avant tout un auteur marginaliste. Sa priorité dans la compréhension de la mécanique abordée n'est toutefois pas absolue : elle est l'impulsion fondatrice mais ne possède en aucun cas une prépondérance. Offre et demande se combinent mais ne se hiérarchisent pas : "Il n'est pas vrai que la théorie de la demande est la base scientifique de l'économie. Tout ce qui y est de grand intérêt est concerné par la science de l'effort et de l'activité (it is not true that the theory of consumption is the scientific basis of economics. For much that is of chief interest in the science of wants, is borrowed from the science of efforts and activities)" (ibidem, p.76). Il n'est plus ici question de division impulsant la spécialisation et, finalement, l'échange, mais d'une causalité plus subtile de facteurs sociaux et démographiques, puis économiques, qui alimentent une demande sur le marché, satisfaite par des firmes toujours plus performantes du fait même du mouvement d'accroissement.

---

[3] L'utilité analytique de la firme représentative est toutefois entachée d'une difficulté liée à la délicate articulation de cette firme, dans sa dimension unitaire que nous détaillerons ultérieurement, avec l'ensemble de l'analyse macro-économique. On note en effet la complexité de la place du profit, selon que l'analyse touche à l'unité, comme lieu d'action d'un industriel, ou selon qu'il s'agit d'une approche plus globale, où le producteur est le symétrique du consommateur. L'imputation du profit ne se réalisant pas aussi aisément dans un cas comme dans l'autre et un problème de cohérence peut devenir manifeste.

2. La fonction de coût de la firme.

L'articulation production-consommation reconnue, la jonction entre la théorie de la production et la théorie de l'échange est facilitée. On peut alors mieux comprendre la comportement de l'homme d'industrie qui, lorsqu'il engage son capital dans une production, cherche avant tout à ce que les prix obtenus sur le marché couvrent, dans des conditions normales, les frais. Alfred Marshall semble opérer une combinaison de la valeur subjective, manifestée par la demande sur le marché, avec la valeur objective, agissant comme guide de l'offre. Ce n'est donc pas le prix obtenu par la vente qui détermine le revenu versé aux facteurs de production, mais la conjonction du revenu attendu selon la situation du marché avec les coûts des moyens de production sur leurs marchés, en tenant compte du fait que l'industriel cherche également à dégager un revenu pour son activité.

Il faut donc distinguer les deux coûts qui forment le coût total : le coût premier ou spécial (*prime or special cost*) et le coût supplémentaire (*supplementary cost*). Le premier recouvre les coûts effectifs de production, c'est à dire les frais des matières engagées ou le travail concerné directement par le produit (par exemple les salaires à la pièce) ; il s'agit d'un coût variable de production. Le second type de coût inclut les charges fixes de l'unité de production ainsi que les rémunérations permanentes des employés (notamment l'encadrement, ou *staff*) ; ce coût est d'autant plus important que ses composantes ne peuvent être adaptées rapidement aux situations rencontrées. Le comportement du manufacturier va être affecté par ces coûts, mais on peut noter que seul le coût premier influe dans les décisions de production, le coût spécial étant couvert par l'exploitation à long terme de l'unité.

Deux remarques s'imposent dès lors. La première est que le temps est ainsi intégré dès le début à l'analyse des coûts, et fonde la distinction des périodes de temps : le court terme, où les mouvements de la demande touchent au seuls coûts premiers, affectant directement les prix de vente, et le long terme où les coûts spéciaux, par leur ajustement aux changements, permettent d'adapter les conditions d'offre aux conditions de demande et de rétablir la stabilité du mécanisme d'échange. La seconde est que

l'aptitude de l'industriel fonde manifestement sa rémunération. L'offre étant contrainte par les coûts définis précédemment, c'est l'écart entre le prix obtenu sur le marché et le coût de production (principalement le coût premier) qui constitue son revenu. La capacité à gérer ce composant, en plus des hasards du marché, est donc l'assurance d'un gain satisfaisant et, à tout le moins, probablement existant.

L'engagement dans l'activité productive sera de fait affecté par la faculté à user du principe de substitution. En effet, puisque le comportement individuel est sujet au principe du coût d'opportunité, certains individus vont préférer obtenir une satisfaction de leurs besoins correspondant immédiatement au paiement qu'ils en font, alors que d'autres acceptent d'attendre en souhaitant alors que le fruit ultime des dépenses engagées va couvrir les "frustrations" de leur attente, bien que le produit ultime ne soit pas certain et expose à un risque de faillite. L'industriel attend et s'engage dans une suite de débours successifs (relatifs à la production et à sa subsistance durant l'acte productif), en comparant les efforts et les satisfactions rattachées à cet engagement : le "coût de production contient l'effort autant que l'attente, qui entre également dans le calcul du coût (waiting is an element of cost as truly as effort is, and it is entered in the cost when accumulated)" (ibidem, p. 294).

A la constitution du coût doit être ajouté l'aspect non négligeable que les recettes ne sont pas instantanées mais graduelles, "nous devons envisager une balance observant le passé et l'avenir (we must suppose a balance-sheet struck, looking both backwards and forwards)" (ibidem), qui additionne (et actualise) les revenus possibles futurs et les dépenses certaines passées. C'est finalement dans le cas où le gain total dépasse la dépense agrégée que l'activité est rémunératrice. L'homme d'affaire, lorsqu'il s'engage dans une activité, et à chaque instant ultérieur, va appliquer le principe de substitution. C'est à dire qu'il procède à l'adaptation continue des arrangements choisis, de manière à améliorer l'efficacité ou atteindre un résultat égal avec des avances moindres[4].

[4] Alfred Marshall remarque à ce niveau que "dans un même lieu et pour une même activité, deux personnes, poursuivant les mêmes fins, n'adopteront pas les mêmes combinaisons (even in the same place and the same trade no two persons pursuing the same aims will adopt exactly the same routes)" (ibidem, p. 295). Cette opinion est importante face au concept alors encore jeune de fonction de production (cf. chapitre 2).

D'ailleurs, c'est cette tendance à la modification qui pousse au progrès : plus les industriels en sont capables (*abler*) plus celui-ci sera grand.

Un point important est la précision qu'apporte Alfred Marshall sur le fait que l'investissement industriel est conditionné par deux facteurs : les opportunités et les ressources. La situation de l'individu importe alors énormément à ce niveau, car ses idéaux de vie et son éducation, ses croyances religieuses, morales ou sociales, ainsi que les influences politiques, jouent un rôle important, renforcé par le poids de l'héritage du passé. Si l'on applique à cela la règle du profit marginal, on peut donc poser que la production sera engagée suivant les gains promis et les capacités de dépenses possibles. Cette règle de comportement ne constitue néanmoins pas une limite rigide à l'investissement industriel, aussi bien au niveau global que dans une branche d'activité donnée, mais elle doit être prise comme une ligne irrégulière et mouvante de profitabilités momentanées. Elle ne constitue donc pas le moindre chemin d'expansion, mais un croisement perpétuellement redéfini de cheminements possibles.

Cette articulation de la production autour des principes de substitution et de profitabilité marginale va alors permettre d'expliquer l'émergence de nouvelles productions ou de nouveaux procédés pour des produits anciens. On comprend aisément que la modification des combinatoires explique clairement les introductions de nouvelles méthodes aidant les industriels à amoindrir leurs coûts et provoquant l'arrivée de nouveaux consommateurs attirés par la possible baisse du coût. De même, l'application de nouvelles méthodes peut conduire à l'introduction de nouveaux produits, qui peuvent également émerger de nécessités de nouveaux facteurs de production. L'imbrication déjà soulignée de la production et de la consommation assure alors l'entretient de cette dynamique puisque les changements dans les modes consommatoires et le volume de la consommation influent sur l'activité de production, tant quantitativement que qualitativement.

L'industrie marshallienne est donc une construction subtile de valeur subjective et d'éléments objectifs de coût. L'épaisseur qui en résulte est à relier à celui qui la gouverne. Ce maître d'industrie, dont Marshall dresse progressivement le portrait,

semble, d'après ce que nous venons de voir, un personnage actif et effectif. Son inscription dans l'environnement économique et social est prise en compte tout en n'étant pas contrainte. En effet, l'action qu'il engage est une action dynamique, parfaitement intégrée à l'écoulement du temps et intégrant ses corollaires prévision et risque, dont l'issu lui parait positive, bien qu'il n'en soit objectivement pas certain, hormis les coûts objectifs *ex ante*. Il lui est donc indispensable de s'assurer de sa réussite en intervenant volontairement et en permanence afin d'adapter son activité aux conditions du moment et de rester ouvert aux possibilités qui se manifestent autant du côté des moyens de production qu'il engage que du côté de la demande qu'il satisfait ou pourrait satisfaire. La production ainsi fondée demande donc, à chaque instant, un double service productif particulier : l'organisation industrielle et le management.

II. L'industriel marshallien.

L'importance et la complexité du rôle dévolu à l'homme d'affaire vont demander des qualités très spécifiques. Ainsi, puisque son activité combine du commerce, de la production et de l'emploi de travailleur(s) il lui faudra, pour réussir, être apte à tenir ces trois postes. Pour être un bon marchand, il doit connaître particulièrement son marché et le produit qu'il commercialise, à moins qu'il ne se cantonne à la production à façon. L'homme d'affaire doit donc avoir le pouvoir de comprendre le jeu du marché au présent, mais aussi de l'envisager dans le futur en "prévoyant les modifications fondamentales de la production ou de la consommation et en décelant de possibles opportunités pour fournir de nouvelles marchandises qui rencontreront un besoin effectif (forecasting the broad movements of production and consumption, seeing where there is an opportunity for supplying a new commodity that will meet a real want)" (ibidem, p. 248).

Il faut aussi que l'industriel soit un planificateur-coordinateur de la production, capable de réagir promptement au changements que le "commerçant" a décelés. Il doit donc savoir modifier les plans de production en cours des marchandises afin de s'adapter aux conditions nouvelles du marché. Cela ne signifie toutefois pas qu'il lui faille agir

avec précipitation et aveuglement, mais au contraire qu'il sache discerner ce qui est véritablement source de changement ou de risque et donc motif à changement. Il est également indispensable qu'il connaisse les techniques appliquées dans son domaine, aussi bien les machines que les matériaux. Enfin, le troisième aspect de son aptitude, est qu'il lui faut être un meneur d'homme efficace. L'industriel doit savoir distinguer les éléments de valeur et motiver ceux qui travaillent pour lui, les intéresser et les faire y croire.

Le chef d'entreprise est donc un homme complet, mais d'autant plus rare que ces caractères le sont. Bien entendu, l'ampleur des aptitudes nécessaires varie selon l'industrie concernée et sa taille. Elles peuvent, sur un autre plan, être manifestées de manières différentes (admirables ou moins louables). A cette rareté s'ajoute le fait que ces qualités sont rarement transmises par hérédité : l'entrepreneur ne se reproduit pas. Au contraire, il s'agirait plutôt d'une caste ouverte et donc en mouvement. Ainsi, note l'auteur, là où le père à réussi, les enfants ratent souvent, surtout lorsque la tradition et la reconduction des recettes du fondateur ne suffisent plus. Cependant, les héritiers n'en disposent pas moins d'une position fortement avantageuse qui raccourcit le chemin qu'ils doivent parcourir. En conséquence de cette transmission rarement naturelle de l'aptitude à entrer en affaires, il est indispensable de trouver des voies palliatives à cela, afin de permettre la continuité de l'entreprise et d'éviter qu'elle ne disparaisse avec son maître.

Alfred Marshall isole ainsi deux possibilités pour assurer la continuité. Elles résident toutes deux dans une dissociation de la propriété des ressources nécessaires au support de la production, de la coordination de leur utilisation. La première consiste à prendre un partenaire dans l'entreprise, c'est à dire que l'autocrate, propriétaire et manager, sentant l'age venir et/ou constatant que le volume de travail augmente, ne conserve que le seul contrôle suprême. Il se décharge de l'activité productive au profit d'un collaborateur employé dans la firme et dont il a déjà pu observer les compétences. Cette solution lui permet alors d'attendre que ses enfants soient aptes à reprendre la succession ou, si ce n'est pas le cas, à "s'assurer que l'oeuvre de sa vie sera poursuivie par ceux dont il a moulé les pratiques et pour qui il ressent souvent un peu d'affection paternelle (secures that the task of his life will be carried on by those whose habits he

has moulded, and for whom he has perhaps acquired something like a fatherly affection)" (ibidem, p. 251).

La seconde possibilité qui s'offre pour assurer la continuité est la constitution de partenariats privés. L'entreprise consiste là en une mise en commun de ressources par des personnes de situations et d'aptitudes équivalentes afin de réaliser des opérations de vaste dimension. Dans ces cas, il y a souvent un partage de la direction qui permet à cette forme de s'adapter particulièrement bien à une grande variété de problèmes : elle est très solide et fort élastique. Toutefois, la forme spécifique qu'est la société par actions (*joint stock company*) attire plus fortement l'attention de Marshall, car il y trouve la distinction entre la fourniture des moyens et leur direction poussée à son paroxysme puisque les porteurs supportent alors les risques que les débours ne soient finalement pas couverts par les recettes, conséquemment à une gestion inopérante des managers. En effet, ceux qui financent n'ont pas toujours la possibilité de juger la qualité de la gestion et doivent donc se contenter de croire en la bonne foi des dirigeants. Ils sont soumis notamment au péril des méthodes bureaucratiques, qui se diffusent surtout dans les très grandes entreprises des domaines minier, bancaire et du transport, en lien à l'augmentation de la taille des marchés et de leur complexité.

Cette tendance à la perpétuation des firmes existantes devrait conduire à un étouffement des plus faibles, et à l'émergence *in fine* de trust et de cartels ; pourtant il n'en est rien. L'explication qu'en donne Alfred Marshall est partielle. En effet, il oppose à l'aptitude entrepreneuriale de certains individus les rigidités des grandes compagnies où la perception d'opportunités n'est plus toujours effective. Les ouvertures dues à la spécialisation du travail ou aux besoins nouveaux qui s'expriment sur le marché ne seraient, alors, pas pleinement exploités, laissant de la place à l'émergence de firmes de petites dimensions qui pourraient à leur tour grandir et se maintenir -dans la mesure où elle connaissent le succès.

Les limites qui se manifestent à l'initiative des nouveaux entrepreneurs sont diverses. La première, la plus importante, est la difficulté à obtenir les moyens financiers d'engager la production. Nous avons en effet vu l'importance des nécessités financières

de l'entrée en affaires, il est donc effectif qu'une difficulté se pose à ce niveau avec d'autant plus de force que les mises de fonds seraient, affirme Alfred Marshall, de plus en plus importantes que le système économique évolue. Face à cette difficulté, le dynamisme entrepreneurial doit réussir à se tourner vers les fonds inaccessibles accumulés par ceux qui ne s'en servent pas et dont le rapport aux fonds nécessaires serait, note l'auteur, fort favorable. Le rôle des banquiers, dans les mains desquels passent ces fonds, est mis ici en avant. Qu'ils opèrent par crédit ou par prêt direct, ils disposent là d'assez de capital pour assurer l'engagement productif de ceux qui le désirent[5].

Une autre limite réside dans la complexité croissante du monde commercial (*business*), imposant au chef d'entreprise de penser à beaucoup de choses auxquelles ils n'aurait pas dû songer avant. L'enseignement et le suivi informationnel constituent ainsi des nécessités pour la réussite. Le dernier élément qui compte fortement sur l'abondance d'hommes d'affaires est la volonté et la force effective de s'engager dans cette activité (*nervous strengh*). C'est là qu'est le coeur du problème, car cette force est la matière première de l'industrie, et le temps parfois nécessaire à la réussite, ainsi que les conditions indispensables à l'expression de cette force, font parfois défaut ou ne se trouvent pas simultanément réunies. La peur de l'échec est également fortement influente...

Nous pouvons constater que la production résulte de la jonction, par le facteur organisationnel (*organization*) , d'apports en capital et de capacité industrielles (*business power*). Le gain produit sert alors, puisqu'il peut également être considéré comme leur fruit, à rémunérer ces trois composantes[6]. Les deux dernières constituent le revenu brut

---

[5] Le risque constitue à ce niveau un élément déterminant car, pour le prêteur, deux facteurs entremêlés doivent être envisagés : le risque commercial (*trade risk*) et le risque de personne (*personnal risk*). Si le premier est globalement uniforme dans une même industrie (car lié aux fluctuations des marchés amont et aval, aux nouveautés possibles...), le second, lié à l'emprunteur, est beaucoup plus délicat à cerner.

[6] La continuité avec John Stuart Mil est ici manifeste, ce dernier propose en effet une décomposition du profit en : salaires de management, primes de risque et intérêt du capital.

du management[7] (gross earning of management), c'est à dire ce qui revient à l'industriel une fois les charges du capital honorées. L'enseignement que nous pouvons tirer des caractéristiques de l'industriel marshallien est que son rôle consiste à cerner les productions (volume et produits) et à les mettre en oeuvre d'une manière efficace, compte tenu des conditions de l'environnement. On doit toutefois souligner la distinction importante à laquelle Alfred Marshall procède en opposant aux industriels actifs ceux qui se contentent de reproduire, "ceux qui ouvrent du nouveau et de nouvelles méthodes industrielles, et ceux qui suivent les sentiers battus (those who open out new and improved methods of business, and those who follow beaten tracks)" (ibidem, p. 496) ; leurs contributions respectives à la richesse du pays étant évidemment incommensurables.

Il faut néanmoins souligner l'imprécision de Marshall sur la distinction des activités de capitalisme et d'entreprise. Nous avons vu qu'il posait à de nombreuses reprises les bases d'une telle distinction sans pourtant la mener à son terme. Ainsi, il souligne la difficulté de financer l'activité industrielle, la séparation nécessaire entre l'habileté dans les affaires (non-héréditaire) et la disposition de moyens d'action (héréditaire), la séparation des activités dans les grandes organisations fondant la distinction dans les rémunérations... Marshall passe là à côté d'un aspect fondamental de l'organisation industrielle qu'il étudie ; nous reviendrons sur ce point au chapitre 8.

L'épaisseur de la firme marshallienne est ainsi incontestable[8], la rupture qui va

---

[7] Le revenu net du management (net earning of management) ne provenant que de la seule aptitude manageriale (business power) : ténacité, habilité... La distinction entre le brut et le net permettant de comprendre l'écart entre le profit d'une entreprise individuelle et celui d'une grande entreprise. Le profit de la première serait plus important parce qu'intégrant, en plus de l'aptitude manageriale, les effets de l'organisation, qui sont, dans la seconde, laissés aux managers comme salaires. Alfred Marshall souligne donc ici l'importance d'une catégorie de services qui ne s'inclut pas systématiquement dans le profit et que l'économie classique négligeait, du fait de sa volonté de poser une loi générale et naturelle de profits à s'égaliser.

[8] On ne peut manquer de la rapprocher de celle de Jean Baptiste Say, pour qui l'entrepreneur d'industrie exerce un rôle semblable à celui de l'industriel de Marshall. L'entrepreneur est celui qui confectionne un produit en combinant des facteurs : il les rassemble et préside à l'exécution du produit. Pour cela, et c'est là que la proximité est

(suite...)

se produire avec l'essor de la théorie néo-classique de la production va lui faire perdre la plupart de ses caractéristiques et, comme nous le verrons au chapitre suivant, exposer la construction nouvelle à des échecs heuristiques justifiant des critiques acerbes. Avant d'aborder cela, il est intéressant d'examiner quelques idées d'une autre nature, relatives à l'entreprise.

Section 3. Visions alternatives de la production capitaliste.

Nous avons vu précédemment les axes de la vision classique de l'entreprise et leur relative stérilité sur la question de la dissociation de la fonction d'entrepreneur d'avec celle de capitaliste. Une réduction de la conception pré-micro-économique de l'entreprise à ces approches serait une erreur, car d'autres auteurs contribuent, dans des mesures différenciées, à la compréhension de l'acte productif. Ainsi, les penseurs socialistes, utopiques ainsi que les saint-simoniens, apportent des idées qui ne doivent pas être négligés. Certes la portée de ces apports est limitée, mais elle éclaire d'une

---

[8](...suite)
significative, il compare en permanence les frais de la production avec la valeur des produits (fixée par les rapports d'offre et de demande). Son activité consiste également à diriger les travaux des agents salariés qui le secondent dans la confection de ses produits. L'entrepreneur doit donc être distingué des producteurs qui se limitent à la fourniture de travaux ou d'instruments productifs, même s'il peut en faire partie puisque l'entreprise est compatible avec une activité d'ouvrier ou de capitaliste. En prenant en charge l'acte combinatoire, il prend également en charge "toutes les chances, bonnes ou mauvaises, de la production" (Say, 1803, p. 374) et doit sa réussite à ses facultés industrielles, c'est à dire "à son jugement, à ses talents naturels ou acquis, à son activité, à son esprit d'ordre et de conduite" (ibidem), autant d'éléments innés ou appris. C'est eux que le profit vient récompenser en même temps que le capital engagé (bien que celui-ci ne lui soit pas forcément propre). Un autre point notable de convergence concerne les facteurs limitatifs de l'entreprise : la disponibilité des capitaux engageables, les qualités nécessaires et le risque d'échec inhérent à l'entreprise même bien conduite. La fortune de l'entrepreneur provient *in fine* de sa position privilégiée "(d')intermédiaire entre toutes les classes de producteurs, et entre ceux-ci et le consommateur. Il administre l'oeuvre de la production ; il est le centre de plusieurs rapports ; il profite de ce que les autres savent et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production" (ibidem, p. 377).

lumière différente les mécanismes de l'entreprise en proposant une approche volontariste, basée non plus sur l'individu entrepreneur mais sur une dynamique plus collective de l'action.

I. Marx, le capitaliste, et la bifidité de l'entreprise ?

Le pré-supposé de la vision classique, à savoir l'existence de lois naturelles, va être pris à contre-pied par Karl Marx. Il considère au contraire leur absence et suppose par conséquent des différences spécifiques entre les sociétés. Les lois qui guident le mouvement de l'histoire ne sont ni universelles ni éternelles, mais définies pour chaque mode déterminé d'organisation sociale de la production, elles ne s'imposent pas d'elles même par leur éternité et ne justifient donc pas la forme organisationnelle résultante, mais servent à exprimer les rapports de production qui définissent la société et à contraindre les autres aspects de la vie sociale. La production est ainsi le lieu d'expression des rapports qui gouvernent tous les rapports de la société, elle constitue donc un endroit important du monde économique ; la conception marxiste va naturellement se démarquer fortement de l'approche proposée par Adam Smith.

L'approche marxiste peut se caractériser, du point de vue de notre approche, par une vision de la production qui oppose un capitaliste générique à un prolétaire universel, rompant alors avec la vision plus pratique des classiques. On note également la réduction des ressorts de l'évolution économique à des contingences qui dépassent fortement son domaine. Ces deux éléments, nous allons le voir, noient l'entreprise dans une imagerie polémiste. En procédant ainsi, Marx fonde les deux agents économiques non plus sur des fonctions économiques à proprement parler, mais sur des caractères d'une nature autre. De ce fait, ces acteurs se distinguent plus par leur situation que par leurs contributions.

Une telle approche expose l'auteur à une critique de même nature que celle qu'il sut formuler à l'encontre de la conception classique de la valeur objective. Rappelons que sa critique tenait en quatre points. 1-"Le travail a lui même une valeur d'échange

et des travaux différents ont une valeur différente. C'est un cercle vicieux de faire d'une valeur d'échange la mesure de la valeur d'échange puisque la valeur d'échange sert à son tour d'une mesure". 2-"Si la valeur d'échange d'un produit est égale au temps de travail qu'il contient, la valeur d'échange d'une journée de travail est égale au produit d'une journée de travail". 3-"La valeur des marchandises est déterminée par le rapport de l'offre et de la demande et non par le temps de travail qu'elles contiennent" et 4-"Si la valeur d'échange n'est autre que le temps de travail contenu dans une marchandise, comment des marchandises qui ne contiennent pas de travail peuvent-elles posséder une valeur d'échange ?" (Marx, 1859, pp. 36-38).

Sur la base de ces remarques, on peut considérer que la conception antécédente (ricardienne) de la valeur ne peut plus être tenue pour valable et qu'il convient de développer une autre approche de la formation de valeur que celle, circulaire, de la formation objective. La nature bifide de la marchandise travail en découle donc, traînant avec elle les idées de plus-value, de profit et d'exploitation des travailleurs par le capitaliste. Les idées que développe Marx le conduisent alors à n'accorder, en lien à la décomposition fonctionnelle réalisée, qu'une attention aux facteurs capital et travail en tant qu'opposés bien que complémentaires.

Pour lui, la réalisation d'une valeur supérieure à la valeur des produits engagés dans le processus de production provient de ce fait d'un tour de passe-passe du capitaliste qui réussit à utiliser plus de travail du prolétaire qu'il n'en a payé : "le procès de travail, tel qu'il se déroule en tant que procès de consommation de la force de travail par le capitaliste, fait apparaître deux phénomènes caractéristiques. Le travailleur travaille sous le contrôle du capitaliste à qui son travail appartient. Le capitaliste veille à ce que le travail avance comme il faut et à ce que les moyens de travail soient correctement utilisés, à ce que le matériau brut ne soit pas gaspillé, et à ce qu'on épargne l'instrument de travail, c'est à dire qu'il ne soit pas détruit dans la mesure où son usage pour le travail s'impose. Mais, deuxièmement, le produit est la propriété du capitaliste, et non du producteur immédiat, le travailleur. Le capitaliste paye par exemple la valeur journalière de la force de travail. Son usage lui appartient donc pour la journée,

comme celui de toute autre marchandise qu'il aurait louée pour un jour" (Marx, 1867, p. 200).

L'acte de production se réalise donc uniquement par la contribution de ces deux intervenants. Il n'est nullement question d'une action particulière qui réalise, au moins, la première partie de l'activité du capitaliste (organisation et surveillance du travail). Cette ambiguïté conduit ainsi à envisager que l'acte d'entreprise est compris autant dans le travail du prolétaire que dans l'activité du capitaliste. En effet, le capitaliste achetant le travail, il se peut que cet achat comprenne aussi bien l'énergie productive que les idées qui sous-tendent la production. Dans le même sens, le capitaliste peut fournir simultanément au travailleur les matériaux et les directions d'opération. La distinction des apports à ce niveau nécessiterait une étude approfondie que nous ne pouvons réaliser ici, mais il semble néanmoins qu'il y ait une ambiguïté, ou du moins un manque de précision, conséquente au regard du problème qui nous concerne.

Dans une direction proche, nous pouvons retourner la critique fondatrice de l'approche de Marx contre les développements qu'il propose. En effet, s'il lui semble pertinent de considérer l'existence d'une marchandise particulière (le travail) qui, par sa nature bifide, apporte plus au produit qu'elle n'a coûté à l'achat, il est parfaitement possible de spécifier cette marchandise. Ainsi, on peut poser que le travail en tant que tel n'apporte pas plus qu'il coûte, mais que c'est dans son usage qu'il contribue à la formation d'un plus. L'entreprise devient de ce fait une marchandise s'intercalant entre le capital et le travail et permettant la réalisation d'un surplus de valeur grâce à des choix judicieux que réalise alors un entrepreneur.

Certes, procéder ainsi revient à introduire dans le cadre analytique un troisième larron qui modifie énormément le processus dynamique d'ensemble. L'entreprise accède de ce fait au statut de marchandise particulière qui se paye d'une fraction de son apport en valeur au marchandises, autres, combinées dans le procès qu'elle impulse. Toutefois, l'introduction de cet agent n'est pas incompatible avec certains points du raisonnement car l'entreprise et le capitalisme, même distingués, peuvent parfaitement être groupés dans un même camp, permettant le maintient d'une conception en termes dialectiques.

De plus, la distinction d'une fonction d'entreprise ne remet que partiellement en cause les lois de surproduction et de baisse tendancielle du taux de profit car, la concurrence capitaliste aidant, l'entreprise peut voir son importance croître et donc ses coûts augmenter (les bons entrepreneurs faisant monter les enchères), contribuant alors à une réduction des gains des capitalistes, et corrélativement des travailleurs, au profit de ceux des entrepreneurs (ou, pourquoi pas, managers).

Néanmoins, en procédant de la sorte et en conduisant le raisonnement impulsé à son terme, il s'avère que nous nous rapprochons particulièrement de l'approche schumpeterienne (cf. chapitre 4) aux quelques nuances près que cette dernière introduit d'emblée l'entreprise comme facteur particulier distinct du capitalisme et que la rupture entre le capitalisme et le socialisme est le fruit d'une progression continue liée à un processus de routinisation de la nouveauté et non de montée en puissance de l'activisme entrepreneurial.

Face aux approches de Smith et de Marshall, la conception de Marx semble pécher par la non prise en compte de l'activité de choix. Les décisions économiques ne sont pas abordées en tant que problèmes en elles-mêmes et semblent plutôt s'imposer d'elles-mêmes (et émerger de la logique dialectique). En rejetant fondamentalement l'existence de lois naturelles (Deleplace, 1981) gouvernant la sphère sociale, Marx n'en accepte pas moins l'existence des lois de l'histoire (Popper, 1962) qui obèrent d'autant la valeur de sa construction.

II. L'entreprise selon Saint-Simon

Les abus de l'industrialisation du XIXème siècle ont conduit, en marge du développement de l'analyse marxiste, à l'émergence d'idéaux et d'utopies qui s'inscrivent en rupture complète avec les conceptions qui gouvernent alors l'analyse. On peut citer Robert Owen qui tient comme possible l'idée d'un paradis terrestre, si l'on sait changer les conditions de l'environnement de l'humanité, qui vaut ce que vaut son cadre de vie. Le *groupe* tient alors lieu de centre de l'activité économique, réalisée dans

des "villages de la coopération", véritables communautés sociales organisées. L'idéal d'une vie parfaite en petits groupes est aussi le guide des idées de Charles Fourier dans la recherche d'une harmonie sociale, clé pour solutionner le problème de l'indigence. Il soutient alors que le "phalanstère", association de travail formée par un nombre bien déterminé d'hommes et de femmes, est l'institution nécessaire à l'établissement d'un ordre social efficace générateur d'une situation d'harmonie.

Ces conceptions particulièrement radicales n'ont en fait qu'une prise faible sur la réalité. Cela n'est par contre pas le cas de la pensée saint-simonienne, dont le mot d'ordre, "Ordre et progrès", va influencer significativement les choix et les pratiques industriels (notamment le développement économique industrialiste forcené de la France sous le Second Empire et la fin du XIXème siècle combinant une volonté politique forte, manifestée par le développement de lignes de chemin de fer et de canaux, des programmes d'urbanisme dans les grandes villes et à Paris, avec un activisme privé notable : les frères Perreire, fondateurs du crédit mobilier, ou Ferdinand de Lesseps, instigateur des canaux de Suez et Panama ; cf. Miquel, 1992).

La cadre d'analyse que développe Claude Henri de Saint-Simon est marqué par l'idée d'un progrès linéaire de la société ainsi que celle d'un progrès "théocratique" issu de forces supra-rationnelles et supra-individuelles contribuant à la transformation des formes de la société que seules ces forces peuvent générer et qu'un développement adapté de la pensée économique peut favoriser. La démarche adaptée est d'influencer les modes de pensée des classes dirigeantes de manière à provoquer l'évolution de la société qui ne peut être produite artificiellement (Pribram, 1983). L'obtention de cet ordre nouveau de la société passe par le développement d'une science sociale globale apte à favoriser un état positif du savoir, condition préalable à l'établissement de la recherche, comme fin sociale, de la valeur générale.

Le rôle de l'entreprise est alors essentiel. Elle s'insère dans une société très smithienne de convergence des intérêts particuliers avec l'intérêt général, les besoins individuels étant satisfaits par des associations volontaires de producteurs. Celles-ci constituent une société des industriels articulée autour du service mutuel rendu dans le

travail, Saint-Simon ne croyant pas qu'il soit possible d'asseoir l'ordre social sur l'égoïsme des individus. L'industriel est dans ce cadre le personnage clé. Il "travaille à produire ou mettre à la portée des différents membres de la société, un ou plusieurs moyens matériels de satisfaire leurs goûts physiques" (Saint-Simon, 1823, p. 3). C'est donc aussi bien un fabricant qu'un agriculteur ou un négociant. L'importance de la contribution des industriels au fonctionnement et à la richesse de la société leur accorde un rang élevé, qu'ils sont, déplore Saint-Simon, loin de se voir effectivement attribuer. Cette classe, par son importance et parce qu'elle peut se passer de toutes les autres, qui ne sont que ses créatures, est ainsi la clé du bien être de l'ensemble de la collectivité, "tout se faisant par l'industrie, tout doit se faire pour elle" (ibidem).

La richesse est le fruit de l'activité industrieuse, associée aux capitaux : "capitaux et industrie sont les organes naturels de la création de richesses" (Saint-Simon, 1817, p. 69). Leur association, dans le cadre d'une entreprise d'industrie, est à l'origine du profit par l'industrie des associés qui travaillent sur ces capitaux... Les bases de la richesse se trouvent pleinement dans l'industrie, dont l'évolution guide celle de la société tout en étant liée aux idées qui s'y développent et favorisent l'essor technique.

Saint-Simon apporte, comme on peut le constater, des éléments importants liés aux bases qu'il pose pour une distinction entre le capitaliste et le producteur industriel. Toutefois l'absence d'une étude poussée des ressorts propres de l'acte productif limite la portée de son approche, qui manifeste par ailleurs une essence particulièrement consensuelle et constructiviste. L'unité productive peut ainsi être abordée ici comme le fruit de choix délibérés de plusieurs agents groupés de commun accord autour d'un projet posé *ex ante* et dont l'origine et la formation ne sont pas abordés.

Conclusion du chapitre.

De la conception smithienne de l'entreprise à celle de Marshall, il ne semble y avoir que des différences de finesse et d'explication. La conception de Smith manque en effet de précision sur certains points particuliers qui entachent la construction car ils

contribuent à l'incomplétude du schéma organisateur de la firme. Ainsi, si la place d'un maître d'industrie est clairement envisagée, sa reconnaissance et sa distinction de la fonction capitaliste ne l'est pas.

L'approche de Marshall, par contre, partant de la firme même, apporte de nombreuses précisions qui offrent finalement une articulation raffinée des coûts objectifs et subjectifs, provoquant l'introduction du temps dans le raisonnement et la constitution d'une place de choix pour l'entrepreneur qui s'insère là entre présent-objectif et futur subjectif. Il affirme sa présence en contribuant à la formation des choix économiques, abordés avant tout au niveau micro-économique, puis, ensuite étudiés à un niveau macro-économique.

Par rapport à ces conceptions, les approches de Marx et des utopistes semblent bien vides. Elles tendent trop à confondre l'activisme entrepreneurial avec l'exploitation des travailleurs par le capitaliste. La critique de la valeur objective que suggère Marx peut ainsi se retourner contre lui, l'entreprise, employée par le capitalisme, constituant elle aussi une marchandise particulière au rôle non-négligeable.

Malgré leur richesse, les approches de Smith et Marshall, caractéristiques d'une reconnaissance de l'action spécifique, non normalisée, dans la sphère économique vont toutefois être battues en brèche par la vision plus systématique de l'économie et la préoccupation désormais majeure pour la recherche d'une utilisation optimale des ressources disponibles. Les conditions qui seront posées à la base de cette démarche vont conduire à évacuer l'entrepreneur, tout en glissant, simultanément, des sources de difficultés dans la construction. L'absence de l'entrepreneur se fera alors sentir aussi bien à des niveaux peu importants pour l'ensemble analytique que sur des points beaucoup plus déterminants, comme nous allons le constater dans le chapitre qui suit.

Chapitre 2

L'approche normative de la production

Emporté par son esprit utilitariste le renouveau marginaliste s'efforce de bâtir une construction représentative du marché où tout serait soluble. Le caractère calculateur et la prédominance d'une rationalité instrumentale appellent alors l'usage de la logique des nombres, seule adaptée, mais imposant de faire apparaître des grandeurs mesurables dans la réalité sociale : si l'économique n'est pas mathématique par nature, il doit le devenir pour permettre à l'intelligence constructiviste de se déployer. L'individualisme mathématique devient ainsi l'abord le plus efficace de la relation humaine, car sa logique s'exerce hors du "sens commun" (Berthoud, 1993-a).

La conceptualisation de la production sur ces bases idéologiques affecte les enseignements de la science économique. Délaissant les idées de Smith et poussant jusqu'à leurs extrêmes limites les outils développés par Marshall, ce corpus "moderne" fonde le producteur walrassien, essence absolue de l'acte productif utilitariste et acteur central du modèle de l'équilibre général. Après avoir rappelé les axes de cette conceptualisation majeure, nous essayerons de présenter le plus précisément possible ses limites et ses conséquences, avant de tenter, une fois la rupture maître-producteur précisée, de proposer quelques voies explicatives de cette réduction.

Section 1. Le modèle traditionnel de la firme : le producteur walrassien

La révolution marginale modifie l'appréhension de l'unité productive et évacue de l'analyse le maître au profit d'un producteur générique et prévisible. L'individu preneur de décisions économiques impose une théorie des choix, qui ne tient que si ces choix sont uniformes, d'où trois propositions fondamentales et indispensables : dans une

même situation deux individus donnés feront des choix identiques, systématisme plutôt que schizophrénie stigmatise Mark Casson (Casson, 1990) ; dans des situations différentes une même personne fera des choix différents, la décision est adaptable, enfin, dernière proposition, il existe un modèle discernable de réponse à l'environnement, comparable à un comportement contextuel et cohérent.

Sans reprendre ici les traits de ce renouveau intellectuel que constitue le calcul à la marge, un léger retour sur ses bases permet de mieux comprendre la firme point qui résume la production à la maximisation de la différence entre la recette d'une unité et son coût, soumise au contraintes posées par la fonction de production. Cette théorie *nouvelle* de la production, abstrait la firme, opérant sur un marché parfaitement compétitif (c'est à dire caractérisé par la rationalité substantielle des acteurs, l'atomicité, la libre entrée et sortie, l'homogénéité des produits et l'information parfaite) et dotée d'une fonction de production, en 7 propositions démontrables mathématiquement (Cyert & March, 1963) :

- la fonction de production est dérivable et soluble pour déterminer le volume optimal des productions de la firme ;

- à l'équilibre le taux marginal de substitution entre deux produits ou deux facteurs est égal au rapport de leurs prix ;

- la productivité physique marginale d'un facteur pour une production est égale au rapport de leurs prix ;

- la quantité de marchandise produite est telle que son coût marginal est égal à son prix fixé sur le marché ;

- l'augmentation du prix d'un produit augmente son offre et réciproquement ;

- les effets prix croisés sont symétriques ;

- une augmentation du prix d'une marchandise tend à affecter les autres marchandises en diminuant leur production et en augmentant les inputs de facteurs.

Face à la rigidité et, nous le verrons, la pauvreté de cette conceptualisation, il faut revenir sur la démarche qui la fonde, avant de mieux comprendre comment elle

réalise pareille réduction. Nous cernerons ensuite plus précisément les limites et défectuosités qui en découlent.

"Supposons qu'un homme d'affaires A se propose de produire une marchandise X, bien définie, au taux x par unités de temps, dans le seul établissement qui peut être construit à cette fin. Cela peut requérir un seul ensemble de taux d'intrants par unités de temps $v_1,v_2,v_3,...v_n$, des services $V_1,V_2,V_3...V_n$, également bien définis. Ces taux sont fixés par la technologie, comme les coefficients walrassiens de production. Pour nous, économistes, ils définissent le seul processus ou la seule méthode de production disponible. Toutefois, il y a en régle générale plusieurs processus ou méthodes de production, qui permettent de produire x, ou même un nombre infini. Pour nous, économistes, chacun d'eux est identifié par un ensemble distinct de taux d'intrants par unités de temps. S'il arrivait que deux processus différents sur le plan technologique, ou plus, utilisent exactement la même combinaison d'intrants pour produire x, ils seraient pour nous un même processus. Pour minimiser le coût total de production de x, A choisira parmi ces possibilités. Il rejettera donc d'entrée tous les processus qui emploient des quantités de tous les services (rares) $V_1,V_2,V_3,...$ supérieures à celles qu'utilisent les autres. Guidé par les prix qu'il s'attend à voir régner sur les marchés des facteurs pendant la période pour laquelle il établit son plan, il choisira entre les autres processus, que nous pouvons appeler les choix acceptables.

"A, connaît parfaitement la liste complète de tous les choix acceptables. Elle définit l'horizon technologique. Faisons varier les v de manière continue et lisse, et x aussi. Nous pouvons exprimer l'horizon technologique d'un homme en construisant une fonction de transformation de la forme $x = f(v_1, v_2, v_3, ..., v_n)$. Nous l'appelons fonction de production. A tout ensemble donné des v_i (i = 1, 2, 3, ... , n), elle associe une valeur maximale définie de x qu'il peut produire avec l'ensemble donné. Tout changement de l'horizon technologique détruit cette fonction et la remplace par une autre." Cette citation, certes longue et teintée d'ironie, est la présentation de la fonction de production que propose Joseph Schumpeter (Schumpeter, 1954, p. III-360).

Fondée sur cette fonction, la firme se réduit à une courbe d'offre (partie de la courbe de coût marginal où ce coût est supérieur au coût variable moyen) pour un produit, donc pour un marché. Elle s'inscrit dans la transparence et l'instantanéité, et rencontre sur le marché la demande à satisfaire (soit une fraction de la somme de toutes les demandes individuelles des consommateurs aux différents prix possibles, en lien aux fonctions individuelles d'utilité) en fonction de ses coûts, totaux, moyens et marginaux, et du prix, *pris* comme signal guidant ses flots d'outputs (Cohen & Cyert, 1975). Elle est coincée entre une contrainte technique et une contrainte de vente : le chevauchement des théories des coût avec celle de la demande créant celle de la firme (Nadiri, 1987).

Les conditions de coût propres à chaque firme conduisent alors, par l'égalisation du coût moyen de sa production avec le prix du marché, à une situation d'équilibre où le profit est maximal (Prix x Quantité - Coût total) et le coût marginal égal au coût moyen. A long terme, le jeu de la concurrence pure et parfaite et le mouvement des entrées et sorties tendent à amoindrir les sur-profits et à éliminer les unités non efficientes pour que seuls les profits normaux se maintiennent et que les firmes en situation d'équilibre de long terme ne connaissent ni profit ni perte.

Dans ce contexte de marché concurrentiel, la décision de production et d'utilisation des ressources par la firme résulte de l'application du formulaire de calcul composée des 9 théorèmes suivants :

- le produit marginal du dernier franc dépensé à l'achat d'un input doit être le même pour tous les inputs ;

- le produit marginal des inputs, pondéré du coefficient l du lagrangien est égal à la valeur du produit marginal résultant d'un changement d'un input quelconque ;

- un input quelconque sera utilisé d'une manière telle que son prix de marché égalise la valeur de son produit marginal ;

- le revenu marginal reçu de la dernière unité d'input doit être la même pour tous les outputs ;

- les quantités marginales d'inputs nécessaires pour chaque output, pondérées du coefficient l du lagrangien sont égales au coût marginal résultant d'un changement dans un input quelconque ;

- un output quelconque sera produit d'une manière telle que son prix de vente égalise son coût marginal ;

- le taux de substitution entre toutes les paires d'outputs (toutes choses égales par ailleurs) est numériquement égal à l'inverse du ratio de leurs prix ;

- le taux de substitution technique entre toutes les paires d'inputs (toutes choses égales par ailleurs) est numériquement égal à l'inverse du ratio de leurs prix[1] ;

- le taux auquel chaque input est transformé en output (toutes choses égales par ailleurs) est égal à l'inverse du ratio de leurs prix.

Nous ne souhaitons pas présenter ici la théorie de la firme standard (cf. Cohen & Cyert, 1975 et Thompson & Formby, 1993) mais cerner ses implications sur la conception du lieu de production et son agent[2], notamment les trois conséquences que sont sont la transparence, la mécanicité et le déterminisme. Ces trois aspects conduisent à la désincarnation de l'entreprise, ce que préciserons par la suite.

La première conséquence qui découle de cette formalisation est la transparence extrême de la firme devenue dans ce cadre conceptuel un simple point (sorte de "shadow-firm") au croisement des courbes d'offre et de demande. Le schéma compétitif appelle alors *firme* une construction hypothétique réduite à un simple critère de décision et à une aptitude à obtenir de l'information de l'environnement marché (Cyert et

---

[1] Les prix des inputs sont fixés sur le marché des inputs par la confrontation des courbes de demande des firmes avec les courbes d'offre. L'ensemble forme une suite de marchés en suspens, qui se mettent en action une fois le programme optimal défini.

[2] Il ne s'agit donc pas ici de procéder à une mise en cause de la formulation mathématique et de ses propriétés d'homogénéité, d'additivité, de séparabilité ou de monotonie, et encore moins des formulations élaborées qui en furent tirées dans le cadre des modèles de croissance (fonctions à génération de capital, prise en compte endogène du progrès technique "labor/capital saving", souplesses et rigidités ex-post et ex-ante...). Nous nous concentrons délibérément sur l'examen des implications de la conception de la firme en elle même et non de l'outil mathématique soutenant l'analyse.

Hedrick, 1972), sans aucune place pour l'organisation interne ou pour l'étude de l'environnement[3]. L'activité de production revient à des arbitrages permanents entre les marchés de produits et de facteurs de production, dont les prix fluctuent ou, pour utiliser une autre formulation, l'activité de production revient à choisir un plan de production appartenant à un ensemble donné représentant essentiellement des connaissances limitées, et consistant en un point de l'ensemble des marchandises (Debreu, 1959).

Sur ces axes se développe l'analyse du bien être où le producteur, tenu par les préférences et la possession qu'ils en ont en tant qu'actionnaires, sert les consommateurs. Les maximisations conjointes de la satisfaction des consommateurs, sous la contrainte de revenu, et du profit, sous la contrainte des conditions de production, mène à un équilibre compétitif, i.e. un ensemble de prix avec une offre et une demande associées telles que chaque marché se solde, où le bien-être est optimal car l'équilibre est paretien et l'organisation industrielle nécessairement la meilleure, d'autant que les ressources sont allouées de manière décentralisée grâce à l'organisation en marchés concurrentiels.

Ainsi, les manuels d'économie présentent le producteur comme le symétrique du consommateur. Il est un "miracle" de rationalité, maximisant une fonction de production convexe, doublement différentiable, pouvant manifester des rendements décroissants à l'échelle, sous une contrainte de budget, déterminée par les prix, *pris* sur le marché, des droits d'utilisation des marchandises homogènes entre lesquelles il arbitre. De l'idée de *black-box* (où on met les ingrédients utiles pour obtenir, à l'issu de la période de production, les outputs nécessairement productibles eu égard aux conditions techniques du moment ; le producteur n'intervenant que pour acquérir les inputs et vendre les outputs après avoir apporté ses services, c'est à dire avoir agité la "boite") à celle de *empty-box*, il n'y a qu'un pas qui fut vite franchi (Clapham, 1922 ; Robinson, 1975).

---

[3] Celle-ci est reléguée dans le domaine stratégique et la jonction entre les deux demeure encore très imparfaite. L'étude de Porter (Porter, 1980) intègre les variables constitutives de l'environnement de la firme fondant ses choix comportementaux, sans aborder les aspects internes : on retrouve un déterminisme contraint de l'environnement sur la firme (typique de l'école de Harvard ou du modèle SCP), le progrès revenant à un dénombrement des facteurs contraignants.

La deuxième résultante à souligner est la mécanicité extrême que suppose cette approche de la firme. L'application des 7 formules qui résument la firme ou des 9 théorèmes d'efficience, oublie de prendre en compte les aspects qualitatifs de la production. Nous reviendrons plus tard sur ce point, ainsi que sur ses implications, tant au niveau des choix productifs que sur celui des aspects structurels.

Enfin, le troisième élément qui découle de cette analyse est l'aspect déterminé (voire déterministe) de la production. Les règles sont données et généralisables, seules les conditions environnementales affectent les résultats en modifiant les conditions techniques ou les volumes de main d'oeuvre et de capital disponibles pour être engagés dans le processus de production. En ce sens, et à moins de prendre en compte l'écoulement du temps, l'évolution des fonctions de production reste exogène à la mécanique économique. La micro-économie traditionnelle s'affirme ainsi comme "technology taking", contrairement à l'analyse qu'ouvrent Eugen von Boehm-Bawerk ou Frank Taussig qui, grâce aux détours de production, autorise une économie "technology making", cf. chapitre 4).

La construction néo-classique standard de la production n'est donc pas à détacher du modèle allocatif, où elle ne concerne que la répartition par le mécanisme concurrentiel des services des différents facteurs engagés dans ce processus ainsi que leurs produits. Le relatif vide de la conception de la firme est sans importance tant que l'objectif reste l'étude de la circulation des marchandises et non celle du fonctionnement interne de la firme. Par contre lorsque l'outil *firme* quitte ce cadre et prétend aider à la compréhension de phénomènes économiques plus généraux surgissent des difficultés sérieuses. On s'efforce alors d'appliquer les résultats tirés du modèle à des situations qui n'ont pas les caractères qu'appelle la fonction de production et l'écart entre les prédictions et les faits avérés devient suffisamment important pour être effectivement pris en compte. Ce paradigme montre alors de lui même ses limites et l'inadaptation aux problèmes traités, mais s'interdît de le reconnaître (Cooper, 1949). La voie est de fait ouverte à des tentatives d'arrangement du modèle destinées à le rendre plus proche de la réalité sans trop porter atteinte au cadre conceptuel général dans lequel il s'insère.

Section 2. Un résultat déterminant : l'entreprise désincarnée.

L'entreprise néo-classique est ainsi un système rationnel, perçu uniquement sous l'aspect d'une unité de production dotée de facteurs plus que d'acteurs. La construction est donc guidée plus par la déduction des conséquences des hypothèses fondatrices de la concurrence pure et parfaite que par la description d'une entité existante. Elle est un outil instrumental du raisonnement déductif plus qu'un élément descriptif d'une réalité fondant une analyse inductive du domaine économique. Cette approche, qui délaisse ce faisant divers éléments de la conception classique, séduit par sa clarté et sa maniabilité, au point de devenir la formalisation dominante de l'activité productive et de son lieu de réalisation : la firme. La logique y est alors, nous l'avons vu, purement technico-économique et les stratégies envisagées sont appliquées dans un but d'optimum par des exécutants unanimes (Martinet, 1979). Dans ce cadre mécaniste, les modélisations proposées, souvent sophistiquées, se trouvent prises en défaut par certains comportements effectifs qui s'écartent des prédictions du paradigme. L'incapacité de cette construction réductrice à répondre à des questions fondamentales sur le fonctionnement de la firme et sa dynamique réelle n'en sera fatalement que mieux soulignée.

La jonction entre le concept opératoire, qui sert dans l'étude du processus d'allocation optimale des ressources (Machlup, 1967), et l'entreprise en tant qu'objet réel, ou sujet de la théorie des organisations et des sciences de gestion, pose problème car, perçue sous ce second angle, elle constitue un ensemble d'acteurs actifs, coalisés ou en conflit(s), avec une dynamique propre d'incessant changement et dépassant la simple organisation au jour le jour des ressources disponibles, mais créant plutôt certaines ressources utiles, intervenant sur différents champs d'activité... L'opposition à l'image figée qui n'intègre que les variations quantitatives exogènes à la vie de la firme, est manifeste et empêche d'appréhender, au delà de la diversité qualitative de ces unités, leur dynamique d'évolution ainsi que ses effets sur l'ensemble de la structure économique. Plus qu'un simple problème de *no-bridge* entre micro et macro-économie, on note une cassure entre une vision d'évolution produite par des variations quantitatives et une réalité où les modifications qualitatives tiennent une place prédominante.

Cette opposition, loin de signifier l'inefficience totale du modèle dominant, souligne sa trop parfaite cohérence avec son cadre conceptuel global d'insertion. De fait, les critiques des limites de cette construction n'ont de portée que si elle attaquent les points de cohérence interne, menant à des résultats discutables (et discutés) : "affirmer la présence de la continuité et de la dérivabilité partout n'a pas plus de sens que les nier partout "(Schumpeter, 1954, p. III-362), ou les problèmes délaissés malgré un intérêt déterminant pour l'ensemble du paradigme (ignorés soit en raison du manque d'une place appropriée dans l'ensemble de la construction, soit du fait de la stérilité du schéma général à leur sujet). Ainsi en est-il d'un autre aspect de cette modélisation qui pose problème : l'incomplétude, voire l'insuffisance, de la notion de fonction de production. L'explication dynamique de la production mène ainsi à de nombreuses difficultés comme celle, soulignée dans notre introduction générale, du choix de l'output de l'unité productrice et de son évolution dans le temps. La question de la diversité des efficiences productives demeure elle aussi obscure comme celle, correlée, de la taille optimale. Il s'en suit que de nombreux phénomènes manifestes dans la réalité productive sont inexplicables au moyen du construit que nous étudions présentement.

Afin de resituer ces diverses limites, il nous semble utile de procéder auparavant à une brève présentation des extensions et des différents remaniements qui furent proposés, tant en élargissant les hypothèses qu'en modifiant la logique directrice. L'hypothèse de maximisation, clé des comportements des agents utilitaristes emblématiques de ce modèle, est en première ligne du combat : les assauts qu'elle subit dénotent les difficultés heuristiques, dues à la trop grande mécanicité du modèle. De fait, les tentatives pour à l'étendre à toutes les décisions sous contraintes, en tenant compte notamment de la variable organisationnelle intéressent particulièrement notre sujet et demandent donc un abord détaillé. Nous pourrons ensuite souligner les silences, parfois déterminants, du référentiel standard de la firme, de manière à fonder parfaitement notre constat des limites de ce construit théorique par trop réducteur.

I. La remise en cause des hypothèses.

Le désir affiché de modifier le modèle pour coller à la réalité a imposé de relâcher certains principes de la concurrence pure et parfaite, provoquant un éclatement de la théorie de la firme, tiraillée entre les nécessités heuristiques du modèle allocatif, qui constitue son cadre fondateur, et la volonté de contrer les critiques formulées.

1. Critique de la maximisation.

L'hypothèse de la maximisation du profit par les firmes est la plus discutée, avec trois axes d'attaque : le sujet opérateur, l'acte lui même et le sujet de la maximisation. Son assouplissement, voire son relâchement, touchent l'ensemble de la construction puisqu'elle règle le comportement central des unités économiques (elle concerne donc plus particulièrement notre recherche).

- La question du sujet opérateur de la maximisation oppose les idées traditionnelles aux idées behaviorales. Pour celles-ci, les membres de l'organisation comme cette dernière elle-même possèdent des objectifs, règles et critères de décision propres et souvent opposés, qu'il faut prendre en compte dans l'analyse des processus de fonctionnement de l'entreprise (Cyert et March, 1963 ; March et Simon, 1971). Ce mouvement se fonde sur l'idée de rationalité développée par Herbert Simon (Simon, 1951, 1955, 1959). Il distingue homo oeconomicus (rationalité substantive) et homo administrativus (rationalité limitée par l'apprentissage et l'habitude, les valeurs et objectifs propres à chaque décideur et l'étendue de la connaissance, tant générale que spécifique à la situation concernée, dont il dispose). Pour Simon il importe de reconnaître que l'agent économique n'égalise pas systématiquement les utilités marginales des alternatives, mais tient compte des facteurs qualitatifs et structuraux. Il suggère donc d'intégrer le décalage entre l'environnement réel et celui que les individus perçoivent, ainsi que les effets de l'apprentissage (Simon, 1978). Nous aurons d'ailleurs l'occasion de revenir sur les ouvertures offertes par ce changement d'orientation dans l'étude du comportement des agents économiques dans la troisième partie de ce chapitre.

Une conséquence de cette brèche ouverte est l'entrée des managers dans les décisions de la firme. Indépendamment de la question de la maximisation, les auteurs introduisent les objectifs et préférences des managers dans la fonction objective de la firme avec toutes les conséquences qui s'ensuivent sur les stratégies d'allocation des ressources (Williamson, 1963, 1967 ; Simon, 1962). On peut alors envisager une transposition aux nouveaux agents du comportement maximisateur du producteur, car ils s'assimileraient à la firme ou parce que la force de leur professionnalisme les y pousserait (Curwen, 1976). Toutefois, la prise en compte d'agents non-propriétaires, donc non concernés par le profit de la firme, pousse à considérer la maximisation d'autres composantes de la fonction d'utilité, en lien à la structure des préférences de ces agents (Caves, 1980). S'il n'est néanmoins pas question de tomber dans l'excès inverse et de rendre les préférences managériales autonomes vis à vis de l'entreprise ou de son environnement, marché et hors marché (Baldwin, 1968), il devient nécessaire de réaliser un examen particulier des comportements internes à la firme (Leibenstein, 1969, 1979, 1982). Le problème devient celui de la relation entre les propriétaires, récipiendaires légaux des surplus de la firme, et les managers, réalisateurs pratiques de ce surplus et intermédiaires nécessaires dans son affectation. Leur contrôle constitue l'enjeu dominant de la formalisation, notamment avec l'outil qu'est la relation d'agence (Tirole et Holmstrom, 1989), sur laquelle nous reviendrons ultérieurement (chapitre 7).

- Le second point d'attaque de la maximisation porte sur la réalisation de l'acte en lui-même. D'une part un doute est émis sur la possibilité de maximiser, d'autre part on s'interroge sur la volonté de maximiser, quand bien même cela serait possible. Les premiers doutes sur la possibilité de maximiser touchent à la difficile collecte de l'information nécessaire au choix de la meilleure alternative possible (Keynes, 1937 ; Hayek, 1937). Ces doutes sont renforcés par l'idée, déjà présentée, de rationalité limitée qui affirme la tendance des agents à chercher la satisfaction, voire même choisir en fonction de motivations ou d'aspirations visant plus à permettre leur survie ou leur sécurité à long terme que l'obtention d'un profit incertain et risqué. Cette idée, coeur de la *deliberative theory* (Margolis, 1958), considère alors que les entreprises tendent à

limiter délibérément les alternatives de choix possibles pour maximiser plutôt leurs chances de stabilité et de survie que le profit. Une routinisation des décisions suivant un modèle complexe de règles liées au marché est aussi envisageable (Nelson & Winter, 1962).

A cela s'ajoutent des interrogations sur la réalité même de la maximisation. Ainsi, certaines études soulignent l'existence de comportements de *cost-plus pricing*, soit *mark-up* soit *full-cost*[4] (Hall et Hitch, 1939 ; Andrews, 1949 ; Cyert et March, 1963), ou de pratiques de tâtonnement dans les fixations de prix, suivant un algorithme d'exploration pragmatique de la courbe de profit de la firme (Day et Tinney, 1968), traduisant donc une faible volonté de maximisation du profit, voire même une optimisation involontaire.

- On rencontre également des critiques sur l'exclusivité du profit comme sujet de la maximisation. L'entreprise pourrait avoir tendance à maximiser d'autres variables telles que le volume de ses ventes, qui est un déterminant essentiel de la situation des dirigeants de la firme car il affecte leur statut, leur salaire ainsi que leur prestige. William Baumol suggère donc de substituer à la maximisation du profit sous contrainte de coûts la maximisation du volume des ventes réalisées, sous contrainte d'un profit satisfaisant, apte à contenter les propriétaires (Baumol, 1958). On peut toutefois imaginer, à l'inverse, que les managers maximisent le profit versé aux propriétaires, sous la contrainte d'un revenu les satisfaisant (Fisher, 1960).

Revenant sur son modèle de 1958, Baumol considère que les managers vont chercher à maximiser, non plus le volume des ventes, mais le taux de croissance de l'entreprise, sous la contrainte maintenue d'un profit destiné indirectement à la satisfaction des propriétaires car axé principalement sur la conservation à la firme d'une capacité de levée de capitaux auprès des investisseurs (Baumol, 1962). Sur la base de ce comportement significativement modifié, Robin Marris propose d'ajouter une

[4] Le *mark up pricing* consiste à ajouter un taux de marge (*mark-up*) au coûts variables alors que le *full cost pricing* ajoute ce taux de marge aux coûts totaux.

composante supplémentaire, affectant les choix, qui traduirait la prise en compte dans les calculs productifs de la firme, d'une contrainte de sécurité minimale (Marris, 1964).

La constitution d'une fonction objective nouvelle pour la firme manageriale ouvre à de nombreux développements. Au delà des apports behavioristes, sur les processus décisionnels dans les coalitions actives au sommet de la firme et qui posent le problème de l'équilibre ainsi que des marchandages pour l'obtenir par la minimisation des contradictions, on peut signaler la contribution de A. Papandreou, qui estime que les objectifs de la firme croissent à partir d'une interaction entre les divers participants soutenant chacun leur propre but. La fonction générale de préférence qui en émerge remplace alors celle définie par la maximisation du profit des propriétaires (Papandreou, 1952, cité par Jacquemin, 1967)

Face à ces attaques sur la possibilité et le réalisme de la maximisation, les tenants du modèle apportent une réponse par le recours à l'épistémologie et le recours à l'analogie biologique. Sur le plan épistémologique, au delà du simple, mais clair, commentaire "Comment savez-vous que cette hypothèse est fausse ? (How do you know the premise is false ?)" touchant au réalisme de l'hypothèse de maximisation, la réponse au double problème de la collecte d'information et du caractère délibéré de l'acte porte sur le système logique sous jacent. Lawrence Boland (Boland, 1981) défend alors autant la possibilité de la maximisation que l'effectivité de ce comportement primordial au modèle standard en soulignant l'erreur qui revient à considérer la maximisation comme délibérée et donc fondée avant tout sur une collecte exhaustive d'information.

On touche là, affirme-t-il, à l'origine logique des critiques qui se basent sur une démarche inductive, c'est à dire imposant une preuve effective à l'existence et la véracité de l'information, qui fait revenir une information incomplète à une absence de preuve. Cette démarche est mauvaise, car il suffit de considérer qu'"une information peut être vraie même si on ne le sait pas (one's knowledge can be true even though one does not know it to be true)". Fondamentalement la maximisation ne nécessite alors plus la véracité de l'information, mais seulement que l'agent la prenne pour vraie. Maximiser est alors incontournable, il suffit d'accepter l'information sur la maximisation.

Dans une optique radicalement différente on peut arguer que le réalisme des hypothèses n'est guère significatif de la pertinence du modèle. Milton Friedman (Friedman, 1953) souligne alors que, quels que soient les prémices posés, le meilleur juge de l'efficience d'une construction théorique réside dans l'écart des prédictions aux résultats réels, et non entre les hypothèses et la réalité. Le degré de réalisme des assomptions n'est alors pas forcément apparent en elles-mêmes, mais se manifeste après que la théorie ait été développée et que ses résultats eussent été validés par le réel : le pouvoir prédictif d'une construction fonde seul le réalisme des hypothèses. La critique en termes de réalisme est déplacée car la comparaison ne doit pas se faire entre théorie et réalité, mais entre des théories alternatives ; surtout lorsque l'analyse explique un ensemble et non l'essence même de chaque acte individuel.

Sont également opposés aux critiques des modèles basés sur une analogie biologique qui soulignent que, dans l'environnement compétitif où elle s'insère, la firme est obligée de maximiser si elle désire survivre. On trouve à ce niveau le rappel de Fritz Machlup (Machlup, 1967) de la place dévolue à la construction "firme" et sa conclusion que, pour qu'elle puisse réaliser ce que certains lui reprochent de ne pas faire, il faudrait ajouter à cette construction de nouvelles composantes pour lesquelles l'information serait coûteuse. De toute façon, les changements à apporter dans les assomptions de base de la théorie usuelle changent la puissance mais pas la direction des résultats, car ils ne constituent pas des problèmes importants pour la théorie des prix. En effet, le nombre des firmes pousse à des comportements conformes aux prédictions de la théorie, d'autant que les pressions concurrentielles des outsiders conduisent à des profits normaux et non excessifs, hormis les cas des monopoles et des oligopoles pour lesquels la théorie a développé des modèles spécifiques. Cela revient globalement à l'opinion de Gustav Cassel que le système réel fonctionne dans l'ensemble comme s'il était concurrentiel, bien qu'en partie il ne le soit pas (Cassel, cité par Schumpeter, 1954, p. III-296).

Toutefois, Machlup reconnait que les contours de la firme où le management peut exercer une influence doivent être précisés, qu'il s'agisse de la taille, de l'éclatement de la propriété, du nombre des firmes dans les secteur d'activité ou des liens de dépendance qui les relient. De même est-il nécessaire de tenir compte de

l'accessibilité des marchés et des conditions des stratégies concurrentielles. La conséquence normale de cet élargissement des facteurs est l'abord d'un ensemble de satisfactions multiples, qui dépassent le simple cadre monétaire et mêlent les composants externes à ceux internes. Cet élargissement impose une redéfinition du maximanda, mais ne supprime pas la contrainte d'une retour satisfaisant aux propriétaires de la firme[5].

On constate donc que si la firme poursuit le profit, son ensemble de choix n'est pas assez statique et bien défini pour rendre la maximisation descriptible (Nelson & Winter, 1974). La critique de l'hypothèse de maximisation du profit sur l'ensemble de la construction souligne les perspectives intéressantes d'un retour en force d'un agent moins réductible, héritier de ce maître que nous ne retrouverons plus dans ce paradigme micro-économique fondé sur le calcul marginal.

2. L'action sur les autres hypothèses régissant la firme.

La maximisation n'est pas la seule fondation critiquée et relâchée, les problèmes de l'atomicité des agents et de la liberté de mouvement sur les marchés donnent aussi lieu à des discussions et au développement de modèles spécifiques : barrières de mobilité, contestabilité, oligopoles, monopoles, modèles de théorie des jeux... (sur ces points non directement liés à notre sujet cf. Waterson, 1984 ; Schmalensee, 1985, Shepperd, 1990). L'effort de réalisme est certain, mais on peut douter, à l'instar d'Alexis Jacquemin (Jacquemin, 1967), que la firme de monopole soit intrinsèquement la même que celle de la concurrence pure et parfaite. Ainsi, l'action sur l'hypothèse d'atomicité conduit notamment à l'abandon de l'approche du marché comme une *problem solving machine* (où le comportement du système s'étudie suivant une structure déterminée) pour passer vers une dimension *self organizing system*, capable de modifier sa structure et son

[5] Se pose alors la question de l'observabilité de la maximisation, c'est à dire la vérification par les destinataires du résidu de l'activité productive de sa bonne "extraction" par les réalisateurs de ce résidu ; nous reviendrons sur ce point de la tenue de managers par les propriétaires ultérieurement.

évolution et impliquant d'envisager une efficience plus adaptative qu'allocative (Marris et Mueller, 1980).

L'hypothèse d'information parfaite est aussi critiquée avec une prise en compte croissante de l'influence de l'information, par son incomplétude et par l'imperfection de sa distribution. L'image walrasienne, où les agents crient les prix sans transacter et passent des contrats provisoires jusqu'à ce que l'équilibre soit atteint, rompt avec un environnement où les transactions sont hétérogènes et où la recherche du vendeur ou de l'acheteur est longue. L'information y est un élément déterminant dans la préparation des anticipations, qu'elle soit contrôlée, c'est à dire portant sur les variables indépendantes que sont le type et la structure du marché, ou information secondaire, qui dépend explicitement de la structure du système de communication du marché (Richardson, 1959). En fait, l'information parfaite étant impossible, il lui est substitué le concept d'information complète (chacun pense savoir ce qu'il pense que les autres savent) ou celle d'information limitée, fondant l'une et l'autre de possibles avantages informationnels pour les firmes (Malmgrem, 1961 ; Auster, 1978).

L'importance de l'information ne se limite pas à sa diffusion ou à son partage, mais se manifeste également par ses coûts (Milgrom, 1988), ou par ses axes de transmission, sur la structure de la firme et donc sur la structure des marchés (Krattenmaker & Salop, 1986). De manière générale, elle demeure dans l'analyse standard un donné plus qu'un moyen, différence conséquente sur laquelle nous reviendrons.

L'idée d'homogénéité des produits est aussi battue en brèche avec les développement de modèles de concurrence monopolistique qui posent des différences (issues des produits comme des conditions de mise à disposition) entre les outputs des compétiteurs. Le déterminant du marché est alors la proche, mais imparfaite, substituabilité entre les différents produits, chacun en monopole pour ses spécificités et concurrents par la proximité de leurs versions. Ce type de modèle modifie les conditions concurrentielles traditionnelles en introduisant la différenciation des produits et la prise en compte, dans la concurrence, d'éléments qualitatifs non liés aux prix (*non-price competition*) qui

transforment les conditions usuelles de concurrence : l'atomicité semble désormais moléculaire, des interdépendances de décisions tendent à se manifester (Jacquemin, 1967) et à justifier une vision plus processuelle de la concurrence, stimulant la prise en compte d'un pouvoir effectif que le producteur peut exercer sur le marché.

Une approche particulière dans cette voie est celle de la synthèse Sraffa-Okun, qui considère que la firme arrange ses relations avec ses fournisseurs afin de stabiliser et de routiniser leurs processus de décision ainsi que ses relations avec ses clients et concurrents de manière à éliminer les interactions de décisions qui sont usuellement soulignées dans les oligopoles. On aboutit dès lors à combiner la conception sraffienne de la technologie (routinière et liée à des régles de comportements) aux attributs du "invisible handshake" de Okun (continuité et confiance avec et entre les clients et fournisseurs) : "dans le monde d'Okun, les oligopoles et les firmes de concurrence imparfaite tendent à arranger leurs environnements verticaux et horizontaux ; la conception sraffaienne de la technologie fournit une clé d'explication de ce comportement. Dans un régime de noeud technologique, les activités des décideurs doivent être vues comme pouvant affecter qu'une petite partie épidermique de la solution (In Okun's world, oligopoliststic and other imperfectly competitive firms attempt to arrange both their vertical and horizontal environments, and Sraffa's technology provides one of the keys to explanation of this behavior. In a regime of technological locked-in-ness, the activities of decisions makers must be seen as being able to affect only a small sub-zone of the solution zone)" (Levine, 1989).

L'adaptation du cadre concurrentiel aux imperfections de fonctionnement amène à un nouveau formulaire comportemental pour la firme. En effet, la courbe de demande d'un producteur monopolistique n'est plus constante (comme en concurrence pure et parfaite) mais descendante et fortement élastique aux prix de la firme et à ceux des compétiteurs. L'augmentation du nombre des clients de la firme se fait donc avec un revenu marginal inférieur au prix unitaire moyen : le producteur de concurrence monopolistique voit ainsi son revenu augmenter à un rythme décroissant. On peut formuler le comportement de la firme comme suit (Thompson & Formby, 1993) :

- le profit est maximal au niveau d'output qui maximise la différence entre le revenu total et le coût total ;

- le profit est maximal au prix et au niveau de production où le coût marginal s'égalise au revenu marginal et où le profit marginal de la dernière unité vendue est nul.

Au delà de l'effet comportemental, il faut examiner les sources de cette partielle monopolisation de l'offre par des producteurs. Ainsi, contrairement à l'approche standard qui tire les choix productifs des conditions globales, via la fonction de production, et apparemment indépendamment des volontés du producteur, l'analyse monopolistique intègre une dimension volontaire. Il n'est alors plus question de producteur se déplaçant au gré des profits de court terme des différents marchés, sous la contrainte de ses possibilités productives, mais de firmes qui optent pour la spécificité de leurs productions. En ce sens la firme représentative, suivant un objectif de maximisation de profit, cherche dans toutes les différenciations possibles celle qui permettra d'envisager un profit attendu maximal, étant donné l'imperfection de l'information sur les situations futures du marché. On assiste donc ponctuellement à l'ajout de caractères au produits, réponses des firmes entre elles, à leurs modifications respectives.

La question de l'origine des spécificités productives se pose puisque si cette différenciation des produits résulte d'un choix entre les différentes possibilités ouvertes visant à l'obtention du profit maximal, on peut alors se demander comment est défini l'ensemble des possibles. En ce sens, l'exemple courant de la publicité n'apporte pas de véritable réponse car on peut considérer la publicité ou la promotion des ventes comme des facteurs quantitatifs additionnels intégrés à la fonction de production en input, affectant en fin de compte l'output de cette fonction. L'abord de facteurs non quantitatifs promis pas cette modification du cadre concurrentiel n'est donc qu'imparfait.

La proposition de concurrence praticable de John Maurice Clark pour amoindrir les inconséquences de la concurrence pure et parfaite, qui "n'existe et ne peut pas exister, et n'a probablement jamais existé (does not and cannot exist, and had presumably never existed)" (Clark, 1940), doit être aussi soulignée. Dans ce contexte nouveau, il devient préférable de prendre en compte un nombre d'intervenants induit par

les économies d'échelle permises dans l'industrie concernée, l'absence de barrières artificielles à l'entrée et une différenciation modérée de produits (affectant les prix). Le comportement des firmes est caractérisé alors par une incertitude sur les réactions, par la poursuite des objectifs sans collusion, pratiques incorrectes, prédatrices ou coercitives, par l'absence de discrimination durable par les prix ainsi que par une commercialisation des produits sans tromperie. Les critères de performance issus de cette nouvelle conception font que les opérations de production de la firme sont efficientes et les dépenses de promotion non excessives, les profits atteignant un niveau suffisant à rémunérer les investissements réalisés et le niveau de production ainsi que les caractéristiques des produits répondant aux attentes des consommateurs, les prix n'intensifient pas l'instabilité cyclique du marché et le succès sanctionne les producteurs qui servent le mieux les souhaits des demandeurs. L'efficience du système n'est donc que modérément attaquée par cette transformation des conditions fondatrices.

La théorie de la firme subit les assauts multiples des théoriciens qui se réclament du réalisme d'autant plus aisément que cela est difficile à vérifier. Par delà ces critiques, le modèle traditionnel de la firme n'en demeure pas moins un ensemble conséquent, de grandes praticité analytique et cohérence logique (Nelson & Winter, 1974). Cependant la question du coût de ces avantages s'ajoute aux limites certaines, liées à ses fondements déductifs, et aux difficultés posées par la rigidité des hypothèses, ainsi que des problèmes d'une autre dimension, qui traduisent des imperfections du modèle, conscientes ou non, avec ou sans effet sur sa cohérence propre.

II. Les limites de la fonction de production.

Malgré les divers élargissements, payés d'une sophistication et une complexité croissantes, la théorie standard reste perplexe devant certains phénomènes simples, ce qui souligne à quel point l'imperfection du modèle (ou sa trop absolue perfection) gène sa pertinence. La fonction de production est ici au coeur du problème. Introduite par Philip Wicksteed, pour coordonner les théories de la production et du coût, elle a permis

de dépasser les vieilles discussions sur les facteurs et leurs rémunérations (notamment chez John Stuart Mill), mais elle a surtout obscurci la relation technologie-production. De surcroît, la formulation, simultanément à son introduction, du postulat d'homogénéité de degré un a augmenté son insuffisance car l'a empêché d'apporter une réponse aux bénéfices nets réalisés par les firmes, puisque ce postulat épuise entièrement le dividende national, grâce à la rémunération selon la productivité marginale qu'il fonde (Schumpeter, 1954).

Nous distinguerons quatre limites à cette fonction, limites étroitement reliées entre elles. Elles concernent le choix fondateur de la firme et l'évolution de cette unité, ainsi que leurs corrélas que sont les questions des mécanismes décisionnels et de l'importance des structures.

1. Choix fondateurs de la production.

L'analyse de la firme fondée sur la fonction de production fait apparaître une combinaison d'inputs générant des outputs, sans chercher les déterminants de ces inputs et outputs. Il n'est pas question ici de l'agrégation extrême de cette fonction de production, qui paraît ne concerner qu'une seule entreprise, voire même qu'une seule unité de production et non l'ensemble de l'économie à laquelle on tend facilement à l'étendre. On procède alors comme s'il existait une fonction sociale de production, sorte de fonction agrégée, permettant l'analyse d'une productivité marginale sociale, nécessaire à la fondation d'une théorie de la répartition globale.

En effet, la fonction de production, déjà présentée, de type $f(X_1, \ldots X_i, \ldots X_n) = 0$, où les coefficients $X_i > 0$ sont les outputs et les $X_i < 0$ les inputs, permet de calculer les valeurs de ces coefficients, mais non de déterminer ceux qui rentrent en ligne de compte. La difficulté à ce niveau est que, même en admettant que les paramètres et la forme de la fonction sont issus des conditions techniques et économiques indépendantes à l'unité productive, la détermination de $X_i > 0$ et $X_i < 0$ (ou nuls) est obscure. Suffit-il ainsi à un individu de prendre les facteurs disponibles et accessibles (capital, terre, travail), de les grouper pour obtenir *in fine*, à ses grandes surprise et satisfaction, un

produit. Voire même d'assister à de surprenantes modifications avec l'évolution des conditions de l'environnement, certains $X_i > O$ devenant négatifs et réciproquement...

Ce problème est souligné par l'interrogation de Coase (1972) *what determines what a firm does* ? Question à laquelle il convient d'ajouter celle de la détermination des inputs utilisés (alors que le modèle dominant n'aborde que les quantités utilisées sous l'angle de l'égalisation du prix du facteur avec sa productivité marginale). Doit également être prise en compte ici l'interrogation d'Edith Penrose sur les motivations des productions diversifiées (Penrose, 1959). En l'absence d'autres explications que le hasard ou les accidents de la fonction de production, la justification des firmes pluri-produits devient difficile dans le cadre de la théorie traditionnelle, autrement que par le recours à la notion des économies de gamme. Toutefois, expliquer la diversité de l'output par ce moyen ne justifie pas que la production soit réalisée dans une unité de production unique, ou encore que cet effet de gamme soit exploité par des mécanismes contractuels plutôt que par l'organisation (Panzar et Willig, 1975, critiqués par Teece, 1982).

Ce vide est assez gênant puisque l'étude de l'allocation de ressources rares nécessite de connaître l'origine des ressources et les raisons pour lesquelles il faut faire des choix entre des ressources, potentiellement homogènes, qui satisfont des fonctions différentes, car physiquement et intrinsèquement non-identiques les unes les autres. Il convient également de se faire une idée des motifs de leur rareté, à moins d'accorder aux ressources une génération spontanée (ce qui revient à bénir Dame Nature, dont les caprices font jaillir des quantités aléatoires de produits éparpillés autant dans leurs localisations que dans leurs caractéristiques fonctionnelles).

De plus, en reprenant la question de Coase, on peut souligner le trouble lié à l'absence de spécifications sur les raisons du choix de l'output. La fonction de production classique faisant alors que soit toutes les firmes réalisent la même production qualitative, soit ne produisent rien, mais en aucun endroit il est expliqué pourquoi le X_1 et le X_2 postulés (et extensibles jusqu'à X_n) satisfont des besoins différents et ont donc chacun des utilités propres et spécifiques aux yeux des consommateurs (est-ce pour

tourner cela que les exemples usuels illustrant les échelles d'utilités portent sur des fruits ?). Ce choix est essentiel, puisque l'output est une ressource à allouer : les conditions de sa rareté, du fait de sa production ou non, possèdent à ce niveau une influence déterminante.

Sous cet angle, l'origine de la firme demeure un vide complet, traversé ponctuellement par des comètes innovations ou inventions qui traduisent, dans leur définition même, l'ambiguïté de l'approche. En effet, puisqu'il s'agit la plupart du temps de lancement de nouveaux produits, cela implique alors l'existence de produits antécédents dont l'origine reste obscure ; sans compter que la distinction entre produit ancien et produit nouveau est bien souvent ardue à réaliser. Mais même si on accepte ces réductions, comment peut-on expliquer les firmes qui apparaissent sans réaliser d'innovation apparente (dans le produit, ses composantes, sa production...) ?

Nous arrivons ainsi à une défectuosité majeure de la théorie traditionnelle de la firme qui propose un magnifique édifice, cohérent en lui même, mais qui alloue des ressources à seule fin de les allouer. Le système proposé laisse alors de côté la possibilité que de l'activité économique naisse une activité économique, puisque l'origine des ressources allouées est ignorée tout comme les destinations finales ou leur usage ultime (la maximisation n'étant pas un objectif mais une hypothèse comportementale qui fonde la construction néo-classique) : la boucle ne se ferme finalement pas. Ce problème n'est pas le seul lié à la fonction de production, mais il semble néanmoins prépondérant par ses implications sur l'ensemble du mécanisme allocatif et la théorie de la valeur qui en découle.

2. Taille critique, équilibre et différences entre firmes.

Dans le cadre traditionnel la dimension de la firme est bornée par l'égalisation du coût marginal et du coût moyen, représentant le volume de production où le profit est maximal. C'est le point d'équilibre qui, mis en relation avec les conditions de demande exprimées sur le marché, permet l'analyse de la profitabilité à long terme de

la firme. Considérer ce niveau d'activité comme choisi par la firme pour ses avantages, sous tend alors que le résultat prime sur le processus de croissance (Penrose, 1959). Cette formulation fige les firmes dans une identité qui est loin d'être confirmée par la réalité. La remise en question de la maximisation du profit a fait naturellement voler en éclats cette conception, déjà fort discutée, de la taille optimale fondée sur un équilibre qui se déplace au gré des conditions de coût.

En effet, les lacunes conséquentes issues de l'idée de borner les dimensions de la firme aux seuls coûts des transactions d'achat et de vente opérées sur le marché, en ignorant l'influence du domaine concerné, ont été soulignées par Coase (Coase, 1972). Il note que limiter l'approche à la notion de taille optimale revient à ne pas analyser les fondements de cette taille mais l'optimum de répartition des activités, ou fonctions, entre les firmes, à ne pas prendre en compte la répartition de l'output maximal de la firme entre ses différents produits et, surtout, à confondre la taille de l'unité firme avec le volume optimal de la production que cette unité réalise. De même, ne tenir compte que des effets d'échelle limite l'analyse aux seuls coûts de production de l'output et, corrélativement, entraîne à délaisser celle du choix entre les activités réalisées, ou non, par la firme, et entre les activités réalisées en interne ou en externe (la question du choix entre ces deux possibilités demeure d'ailleurs sans réponse alors).

De ce fait, les développements basés sur l'idée smithienne que la taille de chaque marché (contrainte par la densité, la richesse et les goûts de la population concernée) limite la taille des firmes ou sur l'idée marshallienne du cycle de vie biologique (lié au dynamisme propre de l'unité comme à celui de l'industrie à laquelle elle appartient) ne suffisent plus[6] à expliquer les conditions d'évolution de la taille des firmes et imposent

---

[6] La distinction opérée par Alfred Marshall entre l'équilibre de la firme individuelle et l'équilibre de l'industrie dans son ensemble, grâce à la double origine des économies d'échelle (économies internes et économies externes), constituait toutefois une ouverture vers une moindre standardisation de la notion de taille optimale de la firme. Pourtant, la confusion entre ces deux équilibres différents s'est installée, probablement, à en croire Nicholas Kaldor (Kaldor, 1934), du fait de la trop grande commodité du concept de firme représentative. Celle-ci, sortie de la construction marshallienne, a perdu sa vocation d'outil auxiliaire, simple réduction à une échelle moyenne de la courbe d'offre (suite...)

de chercher des nouvelles voies d'explication. Le domaine organisationnel, où différents travaux étudient les motivations constitutives des organisations et soulignent les limites qui ne manquent pas de se manifester dans leur expansion, constitue une voie possible.

On note alors que les avantages offerts par l'organisation inter-personnelle (spécialisation et différences entre les individus et leurs talents) sont contre-balancés par les nécessités hiérarchiques et bureaucratiques qui s'imposent, et menent l'organisation à une situation d'équilibre gouverné par des facteurs limitatifs particuliers (Arrow, 1974). En effet, l'unité constituée en vue d'une action collective impulse une double organisation : visible (les régles d'affectation des ressources par des méthodes autres que le marché) et invisible (les principes éthiques et moraux qui gouvernent l'ensemble afin de dégager des avantages mutuels). La construction de l'organisation est alors un moyen de tirer parti de l'action collective lorsque le système de coordination majeur (constitué par les prix) est défectueux à cause de son incapacité à permettre les contrats contingents. L'organisation va structurer l'information et conduire à limiter le recours au système des prix, réduisant de fait les risques des agents (Ménard, 1990).

Toutefois, ces avantages se payent d'une coordination et d'un tri de l'information, à coder et à diffuser. L'organisation induit donc un conflit d'objectifs, issu de l'affrontement entre les individus qui décident et ceux qui exécutent, imposant un principe d'autorité. L'instauration de ce principe pose alors cinq limites, liées à des problèmes induits par l'introduction de l'autorité : la valeur de la responsabilité, les conditions d'établissement de l'autorité, sa valeur dans l'organisation, les conditions de sa reconnaissance et l'équilibrage raisonnable de l'autorité avec la responsabilité.

En complément à ces limites, il faut prendre en compte la fréquente indivisibilité du résultat de l'action humaine car la collaboration de différents individus possède bien souvent un caractère sub-additif, source d'un gain organisationnel (*organizationnal slack*) qui assure la stabilité de l'organisation tout comme il peut être l'enjeu de luttes déstabilisatrices pour sa maîtrise (Cyert & March, 1963). De manière plus générale, cette

---

[6](...suite)
de l'industrie. L'équilibre de l'industrie et de la firme sont alors confondus, le second devenant dépendant du premier.

sub-additivité de l'organisation pose le problème de son origine et, en corollaire, de son attribution. Alchian et Demsetz soulignent les difficultés alors liées à des productions jointes. On trouve d'une part les indivisibilités techniques qui tracent des frontières à la production et, de l'autre, la difficulté d'une surveillance efficace de la participation des membres de l'organisation à une production où leur apport n'est pas distinguable, justifiant que l'organisation se dote de mécanismes de surveillance et de contrôle : le point d'équilibre de l'ensemble sera déterminé ici par le rapport du coût de ces mécanismes au gain qu'ils permettent (Alchian & Demsetz, 1972). Dans ce sens, les analyses manageriales de la firme soulignent également le rôle du management dans la détection des sources de croissance de la firme (Richardson, 1960) ou dans la gestion de sa croissance (Penrose, 1959 ; Chandler, 1962) (cf. chapitre 8).

Finalement, si, à l'invite de Friedman, nous évaluons la pertinence du modèle sur ses résultats et non sur ses hypothèses, la compatibilité de ses prédictions avec la réalité est discutable. Les différentes voies d'analyse présentées, constituent alors autant de possibilités de sortie du paradigme standard du producteur qui se développent alternativement à l'approche usuelle en s'efforçant d'inclure des contraintes et des structures comportementales plus réalistes, passant bien souvent par une attention renouvelée envers l'action des individus (seuls ou en collectivité).

3. Le problème des décisions et structures.

Le champ défini de la firme (i.e. son administration), passe normalement par les moyens techniques et transactionnels, connus et accessibles à tous par le truchement du marché. Cette uniformité des moyens engageables permet d'éliminer tout pouvoir de marché de la firme -et à fortiori tout pouvoir hors marché ; on délaisse alors les nombreux moyens utilisés pratiquement, qu'ils soient amoraux, comme les pratiques visant à la maximisation des coûts de l'adversaire (Krattenmaker & Salop, 1986), ou parfaitement légaux, comme l'usage des instruments juridiques.

L'idée qui guide l'analyse de la firme depuis la reconnaissance de la pluralité des intervenants est qu'elle est un pool de connaissances constitué pour être plus efficient que le marché. La question de la pluralité des combinaisons organisationnelles se pose toutefois car le modèle traditionnel ne reconnait qu'une possibilité de combinaison productive dans des conditions techniques données. A un niveau proche, mais indépendamment, se pose aussi le problème des capacités organisationnelles nécessaires pour maîtriser le ou les processus, dominer les besoins du marché, connaître les autres intervenants du marché... (Chandler, 1992). La perte d'épaisseur issue de la réduction de la firme à une entité, produite par la combinaison d'un ensemble de production avec un individu rationnel à information complète, semble devoir être reliée à l'élimination du facteur organisationnel, pourtant présent dans les travaux classiques.

Reconnaître, comme nous en avons souligné la tendance, que la firme est une coalition d'acteurs différenciés, rend cette question plus accrue et ramène d'ailleurs aux conséquences des modifications des hypothèses gouvernant le modèle. Ainsi, envisager une dualité dans la direction de la firme conduit à envisager les questions de l'attribution du pouvoir décisionnel et, conséquemment, d'affectation des fruits de la production. A ce niveau l'ambiguïté est grande car les destinataires du gain de la firme peuvent être tant les propriétaires de la firme, que les salariés qui en furent partie prenante, que le producteur dont les services productifs comptèrent pour beaucoup dans la réalisation du "profit". L'enjeu est la constitution d'une organisation des droits qui assure une participation efficace des intervenants, certains d'obtenir un gain à la mesure de leur implication présente ou future. La difficile répartition des parts du résidu, ainsi que des devoirs et droits dans sa réalisation, est un sujet majeur des développements contemporains des auteurs néo-institutionnels sur lesquels nous reviendrons.

La question du facteur organisationnel persiste, bien que d'une acuité moindre, si nous revenons à la conception micro-économique première du producteur. En effet, le producteur planificateur-coordinateur, une fois ses inputs choisis et avant de les introduire dans la "boite noire", selon la combinatoire productive retenue, doit s'assurer de leur emploi conforme. Certes, les contrats passés et la perfection de l'information

permettent d'évacuer les tromperies ; néanmoins, comment explique-t-on que, sur un même marché, certaines firmes soient plus efficientes que d'autres à même niveau de production ? Ainsi, une fois la demande totale exprimée, les entreprises sont censées se partager la demande au prix fixé qu'elle prennent, les producteurs les plus efficaces réalisant des sur-profits et ceux qui le sont moins réalisant des pertes ; mais d'où vient cet écart d'efficience, puisque l'information parfaite les autorise à tous choisir le processus de production le plus performant, et que le marché des inputs, en bon marché walrassien, ne se dénoue que quand l'action d'ajustement progressif du commissaire priseur, sur la base des contrats provisoires, a conduit à l'équilibre optimal ? Si la source ne se trouve pas au niveau des prix des inputs ou au niveau des conditions de production, elle ne peut être que dans les conditions de réalisation de ces conditions productives, c'est à dire dans l'aspect organisationnel de la production.

Corollaire à la structure de la firme, la question du "qui décide quoi et comment" est également importante. Elle touche les problèmes de la précision des processus de décision dans la firme et de la discussion du principe de maximisation par les tenants de l'école behaviorale, ainsi que celui des décisions en environnement concurrentiel, qui nécessite une coordination sévère et une meilleure utilisation des ressources engagées par le producteur. L'interrogation porte alors sur l'adéquation du choix rationnel (stratégique et organisationnel) de la firme avec la structure du marché, fondateur de certaines performances (Caves, 1980). Les développements de l'économie industrielle contemporaine, dans l'optique structure-comportement-performance, abordent ce thème et soulignent l'importance dans le fonctionnement des marchés, fussent-ils de concurrence pure, des comportements des agents. On ne considère alors plus le résultat contenu dans la structure du marché ni la concurrence comme un état donné initial, mais comme un processus affecté par les options choisies par les intervenants. Les décisions doivent être également prises en compte dans leur dimension temporelle car, toutes choses (rationalité des acteurs et information) égales par ailleurs, les écarts dans la rapidité décisionnelle des agents produit des différences de résultats notables.

III. Une fonctionnalité sans nature.

Les limites du modèle traditionnel dépassent ces points qui nous semblent véritablement litigieux. Elles concernent également des aspects plus marginaux de la firme, comme l'explication de son origine (aussi bien sa nature que son essence). Toutefois, a ce niveau les silences sont d'une importance limitée car ils n'ont qu'une faible influence sur la structure propre du paradigme, contrairement à ceux évoqués précédemment. Nous nous contenterons de positionner ici les différents aspects du problème, celui-ci étant abordé au chapitre 3.

Il a été précisé que l'objet de l'analyse standard est avant tout la politique de prix optimale et la meilleure combinaison d'input dans la relation entre la firme, une courbe de demande d'inputs et une courbe d'offre d'outputs, et le consommateur, un ensemble de préférences, qui sont tous les deux pris pour existants et dont on n'observe pas les origines. C'est la remarque de Dennis Robertson sur "les îlots de pouvoir conscient dans un océan de pouvoir inconscient (islands of conscious power in ocean of unconscious cooperation)" (Robertson, 1928) qui a attiré l'attention sur l'existence de ces unités multi-personnes et multi-procédés, alors que la firme demeurait un mécanisme de coordination et de planification entre marchés d'inputs et marchés d'outputs dont la dimension était celle de l'agent unitaire qui la dirigeait. Ayant atteint une dimension supérieure au point auquel on l'avait jadis contrainte, la firme pose fermement la question des raisons de cette croissance et de sa diversité (Teece, 1982).

Dans le cadre micro-économique standard, la seule essence de la firme est celle d'un échappatoire à l'interdiction légale du pouvoir de monopole. La constitution d'une unité entre individu et marché revient à constituer un instrument de pratiques discriminatoires ou de contrôles de prix, ceux-ci étant désormais réalisés au sein d'une unité spécifique, imperméable au jugement défavorable d'un regard extérieur.

Face à cette insuffisance, l'idée usuellement acceptée pour approcher l'origine de la firme est celle des coûts de transaction. En effet, face à un processus de prix, ni stationnaire ni prévisible, la détermination individuelle de la bonne action à réaliser par

la bonne personne au bon moment est une tache ardue et l'agent économique est confronté à des coûts "d'information et de recherche, de négociation et de décision, d'organisation et d'application (search and information costs, bargainning and decision costs, policing and enforcement costs)" (Dahlman, 1979, cité par Coase, 1972) qui le poussent à développer des pratiques pour les réduire. La firme devient alors autre chose qu'une simple mécanique mue par les prix et accède à une dimension coordination et plan qui en fait une forme alternative au marché, auquel elle est néanmoins parfaitement reliée. La firme autorise donc la minimisation des coûts d'"organisation de la production (organizing production)" (Coase, 1937) induits par la recherche des prix, des coûts de négociation et des contrats. Elle évite au facteur impliqué de devoir contracter avec tous les autres, mais lui propose un coordinateur, dans les limites des rendements décroissants de la fonction d'organisation, de l'affectation des facteurs dans cette organisation, des prix des facteurs utilisés et de l'hétérogénéité des transactions concernées.

Cette vision masque toutefois le problème des firmes qui existent pour faire ce que le marché peut faire. L'explication accessible à ce niveau est celle de l'incertitude et de la difficile disponibilité de l'information qui conduisent à combiner des activités dans un ensemble donné, afin d'obtenir une réduction des fluctuations au niveau global, par le contre-balancement des activités engagées (Malmgrem, 1961). Subsiste néanmoins la question de l'intégration alors possible des activités.

L'inaptitude de la conception standard de la firme à expliquer l'existence de l'unité qu'elle prétend étudier est flagrante. A ce stade de notre analyse nous ne pouvons que fustiger la réduction opérée par le paradigme standard : la firme est une unité mono-individu et mono-procédé, manifestant une rationalité identique à celle postulée pour le consommateur, qui évolue sur la base des contraintes externes (quoique qu'imprécisées, hormis la contrainte technique) et qui pré-existe à l'analyse allocative, sans y avoir d'importance puisque son produit n'a pas d'autre objet que d'avoir donné une rôle à cette unité. Sur ces bases, la distinction entre la propriété et le pouvoir, qu'ouvre l'analyse afin d'expliquer un possible assouplissement de l'hypothèse de maximisation, souffre elle aussi d'imprécisions significatives.

Cette question a été formulée par Adolf Berle et Gardiner Means (Berle & Means, 1932). Ils s'interrogent sur la nature de la propriété et du pouvoir dans la firme, avec ses implications sur les comportements allocatifs et donc, en corollaire, sur la maximisation du profit. L'interrogation est pourtant plus ancienne car Marshall soulignait les difficultés des sociétés de capitaux alors naissantes et esquissait la problématique fondamentale de la relation d'agence. De même, le courant institutionnaliste impulsé par Thorstein Veblen (Veblen, 1921) note l'opposition entre les possibilités techniques et les volontés financières menant à la déconnexion des activités productives et financières. Deux voies sont possibles. Soit l'analyse continue sur l'idée d'une dissociation fonctionnelle, tant par une analyse de la dissociation et de ses effets dérivés (approches de John Kenneth Galbraith[7], James Burnham). Soit elle renforce dévotement le credo de la firme unipersonnelle standard.

Dans l'ensemble cette problématique possède deux traits déterminants : l'un est sa liaison à la question de la décision dans les systèmes économiques, l'autre son attachement à l'idée que la structure interne influe sur la performance de l'organisation. Le coeur de la question se trouve manifeste dans les conflits d'intérêts permettant aux managers une liberté accrue dans l'utilisation de ressources qu'ils ne possèdent pas. La fonction de propriété privée en subi les effets non négligeables et les répercute à l'ensemble du modèle en fondant la double question : 1) peut-on maximiser l'utilité ou le profit par délégation ? 2) peut-on tirer de l'utilité ou du profit de ressources dont on n'est pas propriétaire ? Le fond du problème est que la richesse de la société ne profite plus aux actionnaires, mais constitue des plus pour les managers ou même engendre des imperfections par rapport aux canons du modèle standard (Baumol, 1968). On se rend alors compte que son fondement est la distinction fonctionnelle entre les deux

[7] Ainsi, l'analyse développée par Galbraith manifeste la distorsion sur le fonctionnement du système économique global provoquée par la montée en puissance de techno-managers. En effet, au delà de l'inversion de la filière impliquée par la complexité de la production, rendant nécessaire l'organisation savante de plannings et de publicité agressive garante des débouchés (Galbraith, 1967), il insiste sur le primat, dangereux pour la stabilité à terme, que tend alors à prendre la production dans le fonctionnement général du système économique (Galbraith, 1958).

institutions économiques de base (ménages et producteurs), l'un consommant et l'autre produisant (Machlup, 1967) sans être des sujets d'étude en eux-même.

Cette ambiguïté provient selon Demsetz (1983) de la non-distinction entre la consommation individuelle connue et la consommation individuelle inconnue (*known* et *unknown individual consumption*) qui sont indépendantes de la propriété, à la simple nuance que le manager propriétaire accepte une réduction de son revenu car il a conscience de sa consommation *on the job*. Deux forces s'opposent manifestement : a- l'effet de la spécialisation dans la propriété, réduisant la consommation on the job, rémunératée par les dividendes (avec le danger de les réduire à de simples émoluments, alors qu'il semble s'agir tout autant de signaux relatifs à l'entreprise, Easterbrook, 1984), et b- l'augmentation des coûts de monitoring associés à la structure de défense des intérêts opposés. Elles établissent une structure adaptée de propriété, émergeant comme résultat endogène de la sélection concurrentielle où différents avantages et inconvénients de ces forces sont pris en compte pour arriver à un équilibre dans l'organisation de la firme. Cette vision épaissit la firme en introduisant la problématique de l'organisation interne, même si elle achoppe sur le problème de l'efficience allocative en ne distinguant pas efficacement le manager qui agit directement sur la performance de l'entreprise par une gestion *hand-up*, du manager-directeur à l'action plus transparente.

Section 3. Essai de compréhension de la réduction au simple critère de maximisation.

Cette construction, congruente avec les objectifs du schéma de base et suffisante à la recherche d'un équilibre d'allocation optimale, semble au premier abord s'inscrire dans la suite de la vision classique de la production dont elle conserve l'image de l'agent producteur d'essence mercantile, soit artisan, soit commerçant, en contact direct avec le consommateur, et dont l'activité centrale porte sur la relation marchande avant de toucher l'activité industrielle. L'entreprise *owner-operated*, issue des idées présentées de valeur objective et de travail commandé (Smith, 1776) sert toujours de référence à

la conception, même si la révolution marginaliste a changé les ressorts de la valeur et si le but ultime, l'équilibre économique, prime sur les mouvements qui y mènent, évacuant les notions de valeur d'échange, d'usage, de prix naturels et de coût objectif.

Pourtant, l'identification de l'unité légale firme à son propriétaire, n'est qu'un cadre apparemment conservé, dont le contenu est fort nouveau. La réduction manifeste à la seule dimension décisionnelle de l'acte productif, opérée par la vision néo-classique, rompt avec l'appréhension fondiste (Hicks, 1974) des classiques, qui gardaient à la production une épaisseur organisationnelle et un aspect temporel. La rupture est donc significative et il convient d'en mesurer l'ampleur avant de chercher à l'expliquer. Nous soulignerons les principaux points de cassure, ainsi que leur possible influence sur les silences relevés de la micro-économie standard, avant de proposer quelques axes d'explication et de justification, suivant les deux voies fertiles constituées par les présupposés philosophiques de ce courant analytique et par la prépondérance de l'acte d'échange dans cette modélisation de l'activité économique.

I. L'ampleur de la rupture.

Le changement induit par le passage du maître au producteur est indubitablement important. La cassure entre l'acteur mécanique, adaptation productive de l'homo oeconomicus maximisateur, égoïste et matérialiste, que nous venons de présenter, et l'acteur marshallien s'illustre par diverses oppositions. Une première source de désaccord a déjà été lorsque nous avons remarqué que la fonction de production, aux combinaisons uniformes, n'appartenait pas à l'argumentation marshallienne (les considérations de Marshall au chapitre 13 du livre 5 des *Principles of Economics* sur l'idée que l'équilibre maximise les satisfactions sont également caractéristiques de sa position médiane entre les principes subjectiviste et objectiviste).

En reprenant la description qu'en donne J.K. Whitaker nous trouvons alors, face à l'individu de la micro-économie, un agent au comportement marqué par le facteur pécuniaire, d'influence régulière, mais dominé par des impératifs moraux et des motivations d'ordre familial ou amical, par un besoin de reconnaissance et d'approbation

sociale et par le plaisir d'une activité de bonne facture. Marshall voit des "acteurs aussi divers que des capitaines d'industrie et des sculpteurs conduits plus par les joies d'une activité créative et la volonté d'attirer le regard de leurs pairs que par le désir d'acquisitions matérielles (actor as diverse as captains of industry and sculptors driven more by the joys of creative activity and the striving for the regard of peers than by the desire for material acquisition)" (Whitaker, 1987). La recherche exclusive de l'intérêt individuel conduisant à l'inertie, l'ignorance et à l'étroitesse de vue, est incompatible avec l'évolution économique. Ainsi, pour lui, bien que l'économie soit vouée à la recherche de larges résultats peu affectés par les particularités individuelles, l'importance certaine de motivations non rationnelles dans l'activité de production est à reconnaître.

Whitaker souligne également que les individus de l'analyse marshallienne sont en grande partie des maximisateurs imparfaits, du fait d'une connaissance imparfaite de leur environnement, qu'ils s'efforcent d'acquérir progressivement par l'expérience ; d'où l'évolution de leurs caractères et préférences, leur offrant de nouvelles possibilités de choix. Cet auteur insiste sur l'importance des institutions qui sont, pour Marshall, plus que de simples contraintes sociales à l'intervention des individus et ont un effet endogène à l'activité économique par leur influence dans la compréhension des agents, tant mutuelle que de leur environnement. L'activité économique requiert alors des cadres institutionnels adaptés et suffisants pour motiver l'action.

En complément à cela, il faut noter la tendance de Marshall à tenir compte des inter-actions entre les agents, du fait des effets des comportements les uns sur les autres ou des comportements collusifs : "il reconnaît que les actions des producteurs individuels affectent directement celles de leurs compétiteurs et que les producteurs peuvent être conduits à réaliser des ententes entre eux (he recognized both that the actions of individual producers would directly affect those of their rivals, and that producers might be induced to make agreements amongst themselves)" (Curwen, 1976). L'organisation industrielle et commerciale, on le comprend, mérite une étude poussée, car elle justifie, selon lui, que les grands établissements ne réussissent pas systématiquement à chasser leurs rivaux plus modestes. La forme de la firme, surtout la société par action, possède ainsi une influence déterminante sur l'évolution des

conditions économiques et des situations de marché, car elle s'inscrit dans un contexte temporel inconnu de l'analyse de l'équilibre-"résultat".

La continuité de la production est traduite par la prudence du père de l'idée de *firme représentative,* beaucoup moins réducteur que le furent ses épigones, et la distinction fondamentale opérée entre les découpages temporels (courte, moyenne et longue période) qui renforce la malléabilité des conditions de production, qu'engloutit la fonction de production. Ainsi la transformation peut se réaliser progressivement par itération de la situation passée : le glissement sous entendu se distingue alors du remplacement d'une fonction de production par une autre, tel que le propose le paradigme traditionnel. Tout autant peut-on souligner que cette approche inclut dans l'activité économique le facteur management, si cruellement absent dans la théorie standard de la firme. Cela est d'ailleurs renforcé par la prise en compte théorique par Marshall des sociétés industrielles et des sociétés de capitaux, qui séparent l'une les maîtres des opérateurs, l'autre les propriétaires des acteurs[8].

De manière plus radicale, l'analyse marginale bouleverse la logique du coût objectif d'Adam Smith. En effet, tant que les choses valent ce qu'elle coûtèrent à produire, le maître intervient explicitement pour gérer ces coûts et les minimiser, tout en s'efforçant de tirer un profit maximal pour son action ; or, dès que la valeur de l'objet produit détermine les rémunérations des facteurs de production, le rôle de l'organisateur-instigateur de la production se trouve entièrement modifié. Cette modification est toutefois moins significative chez Marshall, qui réalise une synthèse coûts de production-utilité des objets. Ce faisant, il pose que ces deux forces se combinent équitablement dans la détermination du prix des produits : "le principe du coût de production et celui de l'utilité finale sont des parties de la loi générale de l'offre et de la demande dans la mesure où l'utilité marginale et le coût marginal ne gouvernent pas la valeur mais sont gouvernés tous deux ainsi que la valeur par les relations générales de l'offre et de la demande (the cost of production principle and the final

[8] Même si cette prise en compte reste sommaire par rapport notamment à Veblen.

utility principle are components parts of the one all-ruling law of supply and demand insofar as marginal uses and costs do not govern value but are governed together with value by the general relations of demand and supply)" (Marshall, 1890, p. 301).

La logique est ainsi renversée, la connaissance par le théoricien des agents économiques se liant désormais plus à une vision d'en haut, détachée de la sphère privée (protégée et inaccessible directement aux autres agents) des opérateurs sur le marché. L'économiste, en posant la connaissance parfaite des agents, aborde les situations en leur soufflant les réponses sous le prétexte de laisser agir les forces du marché. Finalement, si le calcul des situations optimales du marché est possible, l'explication de leur obtention, par les agents laissés à eux-même, est impossible : la théorie économique traditionnelle ne traite ainsi pas de la réalité mais de paraboles conventionnelles, de projets de production (et non de productions réalisées)... (De Vroey, 1990).

II. Présupposés philosophiques de l'analyse utilitariste.

Il est connu que c'est l'absence de relation systématique entre la valeur d'usage et les conditions d'offre et de demande, comme déterminants de la valeur des marchandises, qui poussèrent les économistes à fonder à un nouveau traitement de la valeur. La nouvelle fondation proposée pour l'édifice économique est l'existence d'une relation entre les prix et l'utilité marginale des produits permettant un comportement de maximisation de la satisfaction par les consommateurs.

Cette tendance nouvelle de l'économie à quitter le domaine des spéculations intellectuelles pour devenir une science expérimentale fondée sur les préceptes de l'utilitarisme impose trois présupposés fondateurs : a) la clause du toutes choses égales par ailleurs, qui permet d'isoler les parties, b) la distinction possible de la relation entre deux variables et la relation entre l'expérience et l'expérimentateur revenant à poser une causalité extérieure aux cheminements conceptuels du savoir, c) l'usage de la relation ne modifie pas la manière dont elle nous est apparue, c'est à dire qu'il existe une communauté d'esprit entre les utilisateurs de cette relation. Supposons alors, en suivant Arnaud Berthoud (Berthoud, 1993-a) que l'univers ne soit pas une machine purement

mécanique mais un cosmos vivant, on peut imaginer alors : a) que les parties ne sont pas extérieures les unes aux autres, le tout étant donc supérieur à la somme des parties ; b) que la réalité organique nous comprend nous même comme penseurs et subit de fait l'influence de notre pensée et de notre action ; c) que chaque moment de cette totalité organique se réfléchit selon une lecture individuelle faisant donc qu'une série de mouvements affectant le tout s'exprime pour chacun comme un champ singulier de l'univers. La fatuité de la construction apparait alors. Elle peut se ramener aisément aux diverses limites de la construction que nous avons soulignées précédemment.

Ainsi, l'économie de Smith, qui part de l'organisme économique vivant où elle considère que le mouvement du tout dépasse les parties, induit alors que l'organisation économique se réfléchit également dans nos actions, notamment par l'interprétation que peut faire chaque agent du fonctionnement de l'organisme dont le résultat final est inconnu avant son obtention : c'est la métaphore de la main invisible "qui dépasse les parties et dont le résultat est inconnu avant son occurrence : elle est la forme littéraire qui traduit l'idée de départ" (Berthoud, 1993-a).

La recherche du bonheur collectif par la construction d'une économie permettant l'allocation optimale des ressources fait siennes les trois propositions énoncées précédemment. Le constructivisme, dénoncé par Hayek (notamment, Hayek, 1973) et Pareto, suit la voie ouverte par Bentham, qui considère possible d'assigner au législateur la fin claire et distincte de réaliser le plus grand bonheur pour le plus grand nombre (Bentham, cité par Berthoud, 1993-b ; cf. également Cot, 1993). Ainsi, Léon Walras en rendant constitutive de sa théorie l'existence d'une relation rationnelle entre l'individu et l'objet de son désir, trait majeur de l'utilitarisme, affirme son appartenance au constructivisme de Hobbes. Le système marchand qu'il développe est une construction qu'un réformateur est appelé à réaliser, car son rouage essentiel, le marché, est une machine merveilleuse où tout est soluble et dont l'imperfection ne peut provenir que d'une incompréhension. Ce sont véritablement les trois énoncés précédents que nous retrouvons ici : la reconnaissance de parties qui forment le tout, ni plus ni moins, ainsi que la distinction de relations spécifiques et remarquables, indépendantes du savoir et de leurs utilisateurs.

La logique mathématique sert alors pleinement le raisonnement scientifique et illustre le désir d'élévation de la science économique au rang de science rigoureuse et exacte, conforme à celui des sciences pures. La beauté de l'ensemble en fait "la seule oeuvre économique qu'on puisse mettre en rapport avec les résultats de la physique théorique. En comparaison la plupart des écrit théoriques de cette période et de la suivante apparaissent, quelle que soit leur valeur intrinsèque ou leur originalité subjective, comme des chaloupes à côté du navire" (Schumpeter, 1954, p. III-111). Le problème est que "plus l'économique est devenu raffiné, plus le concept d'entrepreneur à tendu à disparaître de la structure formelle (as economics have become more refined, the concept of entrepreneur seems to have desapeared from the formal structure)" (Leibenstein, 1987-b).

La seule intelligence économique appropriée à cette approche est celle d'une raison calculatoire car, étant donnée la relation claire et distincte entre l'individu et l'objet de son désir, le comportement des agents sera gouverné par une morale résolument rationnelle, mettant l'accent sur les préférences et les ordonnancements que peut réaliser l'individu entre les différents objets de son désir, suivant l'importance des désirs alors ressentis. Il s'agit d'une morale de rationalité instrumentale qui vise à des mises en ordre, en lien aux contraintes supportées, celle du prix exprimé étant la principale. Ce type de rationalité individuelle est une source de différenciation entre les agents walrassiens et ceux marshalliens. Les premiers sont passifs et myopes, ils ont l'intelligence inter-temporelle et intemporelle d'une machine immortelle et sans ancêtres, pour laquelle toutes les conclusions sont indépendantes de l'ordre d'acquisition des informations. Par contre, Marshall met en avant les caractères participatifs de l'agent, son activité, son anticipation et fait intervenir dans les comportements l'incertitude, même si ce n'est que dans une faible mesure (Berthoud, 1993-c).

Il est suggéré par certains analystes (Frank Knight notamment, souligné par Schumpeter, 1954, p. III-298-299) que Walras développait en priorité l'essentiel de la théorie mathématique du processus économique, d'où certains choix simplificateurs visant à la réduction des différents types possibles de réaction à un seul type normalisé.

Le temps du processus de production ainsi que l'influence de sa localisation, les différences d'information... restaient sur le côté le temps de développer le cadre global pour lequel ils n'étaient pas essentiels, mais où ils s'insèreraient ensuite comme éléments soit de "libre concurrence" soit de "friction". L'approche radicalement opposée de Marshall, incluant à son analyse tout ce qu'il peut glaner dans la vie des affaires, le conduit à intégrer d'emblée ces aspects stratégiques. La conception d'une liberté économique plutôt que d'une concurrence pousse alors à mettre l'accent sur les problèmes particuliers des entreprises : la manière dont elles conquièrent ou perdent leurs marchés particuliers et y manoeuvrent.

Un dernier point à souligner est celui de l'influence subie de la prépondérance égalitaire. Originaire de Jean Jacques Rousseau, elle fonde, selon Louis Dumont (Dumont, 1966) certains choix analytiques en prenant l'homme comme se suffisant à lui même : il incarne une humanité abstraite et non un point d'émergence plus ou moins autonome d'une humanité collective particulière. L'appartenance de l'homme à la Cité, qui a primé dans la conception philosophique jusqu'aux stoïciens, éclate pour laisser le champ à la conception de l'homme élémentaire dont les fins constituent celles de la société : l'idéal égalitariste de la "société moderne" déloge la hiérarchie de la société traditionnelle où chaque individu collabore à l'ordre global. De norme politique à norme sociale puis économique, l'égalitarisme se retrouve dans les conceptions individualistes de l'analyse économique malgré l'artificialité de cet idéal que dénonce Talcott Parson. En effet, si l'action est orientée vers certains buts, cela équivaut à un processus de sélection, d'évaluation : de hiérarchisation. De ce fait, il est visible que la hiérarchie n'est pas dépendante des inégalités naturelles mais constitue plutôt une relation dont la spécificité est l'englobement du contraire. Ainsi, Louis Dumont insiste sur cet aspect caractéristique de la relation de hiérarchie qui est la complémentarité et la contradiction entre un tout et un élément de cet ensemble qui à la fois s'en distingue et s'oppose à lui.

Cette position particulière de l'homme pion (aux mains de la technique, de Dieu...) est également soulignée comme corollaire aux conceptions historicistes, pour lesquelles la découverte des lois particulières de l'histoire permettraient de prédire le

destin de l'homme. Le théoricien social cherche alors l'adaptation, à des besoins fixés, des institutions (crées ou émergentes de facteurs fortuits) au risque de se cantonner à un monisme naïf (confondant les lois naturelles et les lois normatives) dont les dangers philosophiques et politiques (édification autoritaire d'un système utopique) sont soulignés par Karl Popper (Popper, 1962).

III. Un modèle bâti sur l'échange.

La citation faite de Walras dans notre introduction générale souligne un point prépondérant dans l'analyse allocative : la transaction. La construction de l'équilibre général porte ainsi plus sur les transactions que sur les produits, ce que rappelle Williamson (Williamson, 1975) en citant la remarque de Commons faisant de la transaction l'unité de base de l'analyse économique. En effet, dans le contexte étudié d'une économie d'échange, l'action du producteur se résume essentiellement à un achat pour une revente[9]. Certes, il est précisé qu'il applique des services producteurs mais, devant le vide explicatif qui les délimite, ces services semblent se limiter à l'agencement commercial juste suffisant à l'extraction d'un surplus à la revente ou, tout au moins, à une opération productive minimaliste. La théorie de la production se résume à une pratique d'échange entre biens et services, voire entre services uniquement. La firme multi-procédés et multi-individus de l'analyse néo-classique standard correspond ainsi à l'espace précis d'une succession d'échanges pluriels. C'est alors progressivement que, par des apports progressifs et des actes opératoires distincts, on glisse des matières premières à un produit fini. Deux philosophies morales se conjuguent ici : la logique française des choix individuels et la logique anglo-saxonne du commerce et du motif pécuniaire. C'est, explique Maurice Baslé (Baslé, 1991), le triomphe de l'idéologie du *self made man* sur l'idéalisme institutionnel allemand.

[9] Mark Casson note d'ailleurs que la conception de l'agent économique est à ce point modelée par les nécessités de la construction que la contrainte de revenus fait de chaque vendeur sur un marché un demandeur sur un autre. Cela revient à une tautologie puisque chaque acteur égalise son offre propre à sa demande propre, autorisant *ex ante* l'équilibre général de l'ensemble des marchés (Casson, 1990).

Le système contractuel que décrit John Buttrick en est l'illustration parfaite (Buttrick, 1952). Ce "contract system" consiste non en une hiérarchie descendante mais en des agents contractants qui embauchent leurs salariés et sont payés par la différence, à maximiser, entre ce qui leur est versé et les salaires qu'ils doivent payer. Le "producteur central" se contente de fournir un lieu, le matériel et les matériaux nécessaires, puis de vendre les produits finis. Une telle organisation, qui a connu une période de forte utilisation, permet au capitaliste qui possédait l'usine d'être détaché de tous les problèmes techniques et de la supervision du travail. Les contractants ayant chacun des avantages dans l'opération puisque le capitaliste réalise, sans connaissances spécifiques, un profit que les autres intervenants ne connaissent pas, alors que les "chefs d'unités" sont assurés de la vente de leur produit et de la mise à disposition d'un capital technique et de matières premières conformes aux possibilités techniques du moment.

Néanmoins, avec l'exemple de la manufacture Winchester au siècle dernier, Buttrick souligne les inefficiences de cette forme industrielle qui poussèrent à sa disparition. En effet, indépendamment des modifications de l'environnement technique de l'époque (direction scientifique du travail et essor des syndicats), deux difficultés essentielles se manifestent : d'une part les contractants développent des comportements nuisibles à l'intérêt du capitaliste en affectant l'équilibre interne entre les monopoles des chefs d'ateliers et le monopsome de la compagnie (pratiques restrictives des contractants qui limitent leur production pour en élever le prix, qui ne gèrent pas adéquatement les stocks intermédiaires, n'utilisent pas correctement certains produits ou machines...). D'autre part se trouve une rigidité à l'innovation liée à la faible connaissance du capitaliste, qui l'empêche de pousser au développement de nouveaux produits. Il y a également une difficulté à contrôler les flux internes, compliquant la perception des possibilités d'améliorations. Le capitaliste prend donc conscience de son intérêt à superviser directement et/ou à l'aide de managers.

Une autre dimension du modèle, implicitement reliée à l'échange, doit être prise en considération. Il s'agit de l'attrait pour l'équilibre, cet état meilleur que tout autre, sorte de situation parfaite qui sera d'autant plus satisfaisante qu'elle résultera de réactions automatiques, spontanées et non altérées par des réactions humaines. L'idée

d'équilibre recouvre alors un double contenu car elle cache "deux concepts différents : celui d'une norme à réaliser et qui conduit à un jugement de valeur ; celui d'un outil d'analyse destiné à interpréter sans juger le phénomène étudié, sans le condamner, sans l'exalter, dans une sorte de neutralité scientifique" (Guitton, 1979).

Conclusion du chapitre.

Les difficultés du modèle standard de la firme conduisent à de nombreuses tentatives de sauvegarde par refontes ou modifications partielles, ou par réorientation des pratiques analytiques. Les démarches conservant la prédominance du dogme, par action sur les hypothèses, présentées, il reste à aborder les propositions de réorientation de l'analyse afin d'aborder des questions jusque là inaccessibles. La théorie micro-économique qui s'engage sur la voie de la compréhension de l'unité firme s'efforce alors d'explorer des pistes maintenant le contexte global mais répondant aux questions posées (nature de la firme, son organisation, les relations de pouvoir en son sein...).

La notion fondamentale d'échange, placée au coeur du modèle devient insuffisante et inadaptée au propos, imposant donc la recherche d'une nouvelle unité de base, à la fois compatible avec le cadre global et son unité fondamentale mais autorisant néanmoins la compréhension de l'unité firme, placée justement entre deux (ou plus) transactions, auxquelles elle se substitue parfois. Changer l'aune de mesure de l'activité économique doit ainsi permettre de traiter des capacités organisationnelles, indispensables pour maîtriser les processus, dominer les besoins du marché, connaître les fournisseurs, et dont l'absence est un point sensible du schéma général (Chandler, 1992). Il pourrait également être possible de pénétrer mieux le mécanisme de passage de l'achat des inputs à la vente des outputs, encore délaissé (Coase, 1992), avec toutes ses conséquences sur l'abondance ou la rareté conséquentes possibles, suite aux décisions de production ou de non-production (Wanscoor, 1993-a). La firme ne doit plus se limiter à un espace d'échange où la seule question posée est celle de l'efficience de la structure des échanges qui la borde, avant et après.

Chapitre 3

Les avatars du néo-institutionnalisme

Les failles, ou limites, de la conception traditionnelle de la production et de la firme, sont autant de remises en question affectant son hégémonie. Sa sauvegarde a imposé une orientation de l'analyse vers la correction des possibles faiblesses de cette structure, perturbatrices et capables d'occasionner de potentielles dérivations par rapport à la norme de l'efficience allocative. De cette tâche salvatrice, menée par les économistes orthodoxes, émergea la nouvelle économie des institutions (ou théorie néo-classique générale), centrée sur le marché englobé dans une forme plus générale et transcendant l'unité transaction : le contrat. Le marché sort de son rôle de lieu unique d'émergence de solutions contraintes par les conditions exogènes données, pour côtoyer des institutions auto-organisatrices, capables de modifier leurs structures, induisant une performance dont la dimension allocative s'inscrit désormais dans un contexte adaptatif. Toutefois, même si la primauté absolue du marché cède le pas à l'alternative (de complémentarité[1]) marché-organisations, la rationalité du comportement individuel constitue toujours le guide essentiel des choix structuraux réalisés.

Les questionnements évoqués précédemment sur la nature de la firme, sa taille, les comportements... menent au développement d'outils axés sur des éléments non quantitatifs jusqu'alors négligés. Naturellement, la prise en compte de la contrainte institutionnelle s'est imposée, poussant les auteurs à non seulement aborder les institutions ou considérer le marché comme en étant une, mais également à étudier les fruits de cette cohabitation : la production de nouvelles institutions ainsi que leur structuration et leur gestion dynamique. La base posée par les auteurs institutionnalistes

[1] L'alternative pouvant toutefois s'envisager comme étant de hiérarchie plus que de complémentarité, cf. Facchini (Facchini, 1992).

du XIXème siècle a été rapidement dépassée et une synthèse orthodoxie-institutions a émergé de ce mouvement centré sur le contexte transactionnel et son instrument essentiel (le contrat), fondant une théorie de la boite noire (Ménard, 1990).

Avant de présenter les résultats majeurs des deux axes principaux qui constituent cette synthèse (théorie des droits de propriété et théorie des coûts de transaction) il convient de procéder à un bref rappel du contexte de son développement et des principaux éléments qui peuvent autoriser l'appellation de théorie générale élargie, en veillant à repositionner le courant institutionnaliste fondateur.

Section 1. Les fondements institutionnels.

Opposés à l'analyse orthodoxe, les auteurs institutionnalistes se démarquent en abordant les problèmes du pouvoir et de l'organisation plus que ceux de l'allocation des ressources. Là où les économistes néo-classiques bornent l'économie au marché, ils replacent ce dernier dans un ensemble interactif d'institutions, auquel il appartient[2]. L'efficience allocative ne provient alors pas de lui seul, mais de la structure organisationnelle globale, augmentant de fait le nombre des variables. Ces auteurs, loin de se limiter au seuls prix, tiennent alors compte de tout ce qui peut affecter la structure du pouvoir (droits, institutions, richesses, modes de distribution de revenu...).

Au delà de la dualité entre le courant impulsé par Thorstein Veblen, axé sur le rôle croissant de la technologie et l'effet limitatif des institutions, et le courant de John Commons, privilégiant les organisations comme modes plutôt neutres d'action collective et comme productrices d'ordre, ces auteurs reprochent à l'analyse néo-classique traditionnelle la nature particulièrement sélective et implicite des assomptions fondatrices. En prenant le pouvoir et les structures comme des données, elle s'expose à une forte tendance à l'excuse sélective des situations qu'elle met en avant dans sa

[2] Les institutionnalistes prennent toutefois garde à ne pas aller aussi loin que l'école historique allemande à laquelle ils reprochent la négligence du caractère mécanique des institutions et la non-distinction des règles des lois naturelles (Berthoud, 1992).

recherche des optimalités possibles. Après avoir présenté le cadre global de l'institutionnalisme, nous tournerons notre attention vers la question de la propriété, notamment la synthèse de Berle et Means, plus en rapport à notre sujet.

Le pragmatisme est une caractéristique de l'école institutionnelle. Elle étudie l'économie au moyen d'hypothèses visant à organiser, par unification progressive, les données isolées fournies par les perceptions des sens. Elle rejette donc l'idée d'un type de motivation uniforme et immuable, et recherche l'origine des phénomènes sociaux dans le système de relations entre les individus, dans leur environnement empirique (Pribram, 1983). On peut noter à ce sujet l'influence subie par le jeune Thorstein Veblen qui appartenait à une catégorie sociale certes aisée, mais inférieure à l'establishment anglo-saxon (Galbraith, 1987).

La philosophie du droit naturel qui sous tend les doctrines classiques, et leurs racines hédonistiques, pousse à considérer les hommes comme des créatures passives qui réagissent mécaniquement à des stimuli extérieurs. Ce faisant, elle ramènent les motivations humaines à des besoins marchands traduits de manière pécuniaire et proclame l'existence d'un ordre concurrentiel immuable qui n'est en fait qu'une étape de la croissance naturelle. De telles approches ne semblent pas être pleinement orientées vers la quête de la vérité, mais plus liées à un exercice de "conformité cérémonielle" et subir l'influence de pré-requis idéologiques utilisés pour servir une satisfaction méthodologique, qui entrave l'économiste plutôt qu'elle le sert (Schumpeter, 1951).

La théorie veblenienne rompt alors avec la tendance intemporelle et statique en abordant les comportements des individus dans leurs relations aux moyens d'existence, les conduisant à tenter de déduire les notions fondamentales de l'idée selon laquelle les instincts, tels qu'ils sont modifiés sous l'influence des conditions environnantes, sont les forces qui motivent les actions et les attitudes des hommes. Il y a alors dépassement du mécanicisme général caractéristique de l'orthodoxie, où l'on a soit choix mais pas action, soit action mais pas de choix (Berthoud, 1992).

L'économique glisse donc de l'étude de l'équilibre celle des institutions. Elles sont le résultat transitoire des interactions entre la nature humaine et l'environnement

physique : "des habitudes gelées, investies d'une autorité juridique" (Veblen, cité par Pribram, 1983). Les sujets d'étude économique changent ou devraient changer car on ne peut comprendre la réalité que si l'on se trouve en accord avec l'évolution (Veblen, cité par Galbraith, 1987). L'harmonie n'est pas inhérente à l'action économique mais émerge de l'invention d'institutions qui produisent de l'ordre en transformant les conflits, l'ordre étant des "régles de travail de l'action collective, un cas particulier étant le processus de la loi (working rules of collective action, a special case of which is the due process of law)" (Commons, 1934, cité par Williamson, 1975).

La prise en compte de la variable institution conduit à introduire une aspect de volonté dans le domaine économique qui ne fonctionne désormais plus seul et de manière automatique. A l'instar de Veblen, Mitchell rejette la conception du comportement économique répondant à une motivation unique. Pour sa part, Commons insiste sur l'aspect dirigé de l'équilibre et sur l'influence de l'adaptation du comportement des hommes à des schémas bien définis d'habitudes ayant la sanction de la société. Dès lors il est normal de distinguer les transactions de marchandage, qui sont l'objet jusqu'alors de la science économique, et les transactions de direction et de rationnement qui constituent des manifestations de l'action collective et ouvrent un nouveau champ à l'analyse économique. Les premières s'expliquent par les cinq principes suivants : l'efficacité, la rareté, les règles de travail, la souveraineté (en tant que processus sans cesse changeant d'autorisation, d'interdiction, et de réglementation de la force physique dans les relations humaines) et l'avenir (qui souligne la prise en compte des anticipations comme éléments constitutifs du comportement économique). Ce dernier caractère touche notamment les événements attendus, il est donc similaire à la répétition avec des variations de transactions et de leurs évaluations réalisées dans le mouvement, "le présent en référence aux événements futurs (present with reference to future events)" (Commons, 1934, cité par Williamson, 1975).

L'intérêt envers l'action, le but, le conflit et la volonté humaine concernée par ces phénomènes fait accèder le pouvoir économique au rang de facteur social, et les motivations de l'action se comprennent alors plus en termes d'irrationalités inhérentes

à l'homme que par la raison et le bon sens, qui ne servent qu'à embellir le comportement humain (Heilbronner, 1971).

Dans ce sens, la prise en compte de pratiques affairistes conduit à modifier l'abord de l'homme d'affaire, qui devient, en gardant son rôle d'agent important dans la dynamique économique, un élément non plus moteur mais plutôt saboteur. Le cadre industriel éclipse l'homme d'affaire de la production au profit de l'ingénieur, qui en est l'agent producteur essentiel, grâce à l'usage des machines qu'il maîtrise. La recherche du profit et la recherche de la meilleure production sont donc assez opposées, et la seule solution pour accumuler, dont dispose l'homme d'affaire, est de conspirer contre la machine et l'ingénieur en perturbant les flux de production afin d'introduire des ruptures et des modifications dans les rapports de valeurs, d'où il peut extraire des profits par le jeu des crédits et capitalisations financières (Veblen, 1921).

La rupture par rapport à l'approche traditionnelle est forte. L'attention aux cadres de l'activité économique, comme la prise en compte de comportements moins policés et standardisés, fonde une vision différenciée de l'activité productive séparant la possession des moyens d'avec l'usage de ces moyens.

Le problème du lien entre propriété et contrôle est abordé par Berle et Means. Ils posent le problème en termes de contrôle, c'est à dire qu'"étant donné que les activités d'une société sont supervisées par le conseil d'administration, on peut dire qu'une société est contrôlée par la personne, ou le groupe, qui a le pouvoir d'élire le conseil d'administration (ou la majorité de celui-ci), soit qu'il contrôle, directement ou indirectement, la majorité des votes, soit qu'il exerce un pouvoir de pression pour imposer son choix (Since direction over the activities of a corporation is exercised through the board of directors, we may say for practical purposes that control lies in the hands of the individual or group who have the actual power to select the board of directors (or its majority), either by mobilizing the legal right to choose them -controling a majority of the votes directly or through some legal device- or by exerting pressure which influences their choice)" (Berle et Means, 1932, p. 66). Les cadres légaux d'exercice de l'entreprise deviennent sujet d'étude en tant que lieu d'expression du

pouvoir, pouvoir qui n'est pas nécessairement lié à une possession intégrale mais à un contrôle exercé (quels qu'en soient les moyens).

En procédant de la sorte, il est possible de cerner les ferments d'un divorce entre la propriété et le pouvoir, celle-ci n'étant plus l'élément clé dans les mécanismes décisionnels économiques. Ainsi, la dispersion du capital parmi le public tend à faire que plus personne ne détient une fraction substantielle du capital : les gestionnaires (*managers*) voient leur pouvoir s'accroître du fait de la désintégration de la propriété. Les fondations de l'analyse économique en subissent l'effet car la recherche du profit ne peut plus être considérée comme la motivation centrale autant que l'initiative individuelle ne constitue plus le ressort essentiel de la dynamique. Cette situation est le fruit d'une évolution historique qui va des sociétés de type familial au grandes entreprises au capital éclaté, tant en lien à la division par les héritages qu'aux limites de la famille, qui conduisirent à chercher des financements hors de ses cercles.

La modification des cadres productifs est sensible, elle se rattache aux idées de James Burnham (Burnham, 1941) qui, sur les traces de Veblen, souligne encore plus l'accroissement du rôle des directeurs. La complexité technique fonde en effet l'éloignement des capitalistes de sphères de la production et amoindrit de fait leur contrôle dessus. La conception de la technostructure, comme appareil de décision de groupe fédérant des compétences émiettées, va également dans ce sens (Galbraith, 1967).

La pensée institutionnelle constitue donc une vision alternative à l'approche standard de la firme. Sa prise en compte d'éléments "pratiques" rompt avec les présupposés élégants de la conception traditionnelle qui s'est efforcée d'évacuer tout ces traits distinctifs de l'activité d'industrie qui, quoiqu'appartenant au domaine économique, n'appartenaient pas à sa morale (Fontaine, 1993). Ce faisant, la critique ouverte ne va pas déboucher sur une véritable remise en cause des préceptes, et les développements

néo-institutionnels vont tendre plutôt à proposer une approche complémentaire[3], ou élargie, de la firme, permettant de contourner les critiques formulées à son encontre.

Section 2. Le contexte de la révolution néo-institutionnaliste.

I. Fonder la nature de la firme.

Il a été exposé précédemment comment l'analyse usuelle du système économique fait de la firme non pas une organisation (prise dans l'acception de facteur de production spécifique de Marshall) mais une mécanique autonome liée aux prix. Cette approche se heurte à l'absence de prix dans la firme et à l'existence d'une planification autre. La firme et le marché se manifestent donc comme deux méthodes alternatives, où seule la première est expliquée pendant que la seconde est ignorée.

Ce constat fonde le travail de Ronald Coase, qui s'interroge sur l'existence des firmes. Insatisfait de l'approche de Frank Knight (Knight, 1921) qui opérait l'esquisse des premiers traits qualitatifs de cette unité jusque là quantitative, Coase pose les bases de l'analyse de la firme sur les déficiences du marché, en s'efforçant de prendre en compte d'autres éléments que ceux abordés par Knight. Ce dernier souligne une difficulté essentielle du système walrassien qui considère que, dans les conditions posées, on peut attendre de chaque travailleur qu'il intervienne exactement comme il le faut, au parfait moment, dans une harmonie magnifique avec les autres travailleurs. L'impossibilité de cette situation conduit plutôt, au contraire, à une spécialisation des individus et à des groupement procédant à une "céphalisation" de la production, de manière à réduire l'incertitude qui pèse sur les comportements à développer dans les situations possibles. Ce processus de céphalisation introduit dans l'activité économique des individus spécialisés dans la prise en charge des risques, rejetés par la spécialisation

[3] Approche dont la filiation au courant institutionnaliste présenté précédemment demeure particulièrement discutable (Dutraive, 1993).

des autres. Ils supportent l'incertitude en déterminant à l'avance des combinaisons de comportements les meilleures avec les agents impliqués (cf. chapitre 9).

L'idée de Knight, de faire intervenir un agent spécifique qui décide "quoi faire et comment le faire (What to do and how to do it)", conduit à introduire dans l'analyse des éléments non-quantitatifs. Toutefois, Coase souligne les limites de cette approche qui, bien qu'elle reconnaisse une source d'existence de la firme, reste insuffisante car les agents aux compétences supérieures aux autres peuvent vendre leurs capacités plutôt que de s'engager dans le processus. Celui qui décide quoi faire et comment le faire n'est donc pas obligé de constituer une firme, mais peut choisir l'option de la cession de son opinion. Une seconde critique peut également être faite, qui consiste à souligner que ce type d'approche ne fonde pas la rémunération de ces agents décideurs. Ce point nous semble néanmoins délicat car la séparation qu'opère Knight entre le risque et l'incertitude donne des éléments en ce sens, même s'ils s'approchent globalement de l'idée de marchandise contingente de l'analyse contemporaine.

Coase propose une orientation différente. Il suggère de suivre la voie des inefficiences du marché avec d'autres sujets d'attention. Si l'incertitude constitue un élément déterminant dans la constitution des entités firmes, il n'est pas le seul : il faut le rattacher aux coûts induits par le fonctionnement du marché. Les prix, bien que jouant un rôle de signaux nécessaire à l'ajustement optimal du marché, provoquent un coût de réalisation de l'activité économique du fait de leur dispersion dans un environnement économique qui n'a que rarement les caractères de l'environnement walrassien : la dimension spatiale, les discussions préalables à l'ajustement et la vérification du respect des conditions fixées constituent autant de difficultés que l'on gagne à tourner. La constitution d'un système hors de l'espace du marché en affranchit les agents. L'incertitude transactionnelle (réalisation, conditions temporelles, géographiques et pratiques, et contenu) fonde la firme, Knight et Coase se rejoignant finalement dans leur insistance sur l'infra-optimalité ponctuelle du marché (même si les sources envisagées diffèrent), l'importance des modes de réalisation de la transaction et l'importance de l'organisation pour accomplir le programme marchand avec des modalités spécifiques.

La nature de la firme s'assoit donc sur l'imperfection d'un système qui se voudrait parfait. Celui-ci impose, selon ces deux auteurs, l'introduction d'un intervenant qualitatif et non-mécaniste qui doit "supporter sa fonction [productive] au moindre coût, en tenant compte du fait qu'il peut obtenir des facteurs de production à moindre coût par le recours aux transactions de marché qu'il contourne, car il est toujours possible de revenir au marché ouvert s'il ne sait pas le faire (He has to carry out his function at less cost, taking into account the fact that he may get factors of production at a lower price than the market transaction which he supersedes, because it is always possible to revert to the open market if he fails to do this)" (Coase, 1937). La taille et les limites d'expansion de la firme, s'expliquent par la conjonction des rendements décroissants de la fonction d'organisation avec les limites posées par l'affectation des facteurs, leur coût, l'hétérogénéité des transactions concernées et l'étalement spatial des opérations.

Une imperfection du marché va également jouer un rôle important dans le développement de cet élargissement de l'analyse traditionnelle. Le problème concerné est celui des indivisibilités et des comportements particuliers qui peuvent se produire, de type passager clandestin, opportunisme... Des exemples caractéristiques de ces situations sont donnés par Henri Lepage (Lepage, 1989). Ils soulignent bien le point auquel certains cas peuvent subir l'influence d'effets investissement-revenu croisés particulièrement surprenants et non-conformes aux prédictions de la théorie allocative. L'attention des économistes tend alors à se focaliser sur les explications possibles et les solutions opposables à ces aberrations, qui constituent en fait autant de déviations par rapport à la norme concurrentielle, tout en constituant des exemples absurdes d'application absolue de la raison calculatoire érigée en fondement.

Ces éléments reconnus, la genèse et les ressorts de la constitution des organisations[4] nécessitent une étude approfondie. En effet, la place de chaque

[4] En plus du problème de l'émergence d'institutions se pose la question du cadre commun nécessaire au contrat marchand alors érigé en clé de mécanisme économique. Le rôle coordinateur des règles et conventions s'impose à l'analyse dans la mesure où l'on passe outre les préceptes dominants de la primauté du marché, de la rationalité substantielle et de l'individualisme méthodologique extrême, ce que proposent notamment les auteurs conventionnalistes.

intervenant, ses devoirs et obligations envers l'organisation, ainsi que les droits qu'il a envers elle apparaissent déterminants puisqu'influant sur le résultat d'ensemble traduit par l'efficience manifeste de la structure institutionnelle développée. L'étude de l'acte de transaction et de ses coûts va alors se compléter d'une étude des droits individuels sur les objets de ces transactions et des diverses possibilités ouvertes pour transmettre, déléguer, combiner... (Demsetz, 1967 ; Alchian et Demsetz, 1972 ; Williamson, 1983).

L'organisation se pose désormais conjointe au marché dans le domaine économique. Le construit "firme" permet alors de bénéficier d'une organisation qui aide le rapport au marché en l'éliminant (ou le minimisant) là où cela est possible. Il sera également envisageable de réaliser une minimisation ex-post des coûts en offrant une surveillance pour contrer les pratiques attentant à l'efficience globale de l'activité économique (opportunisme, triche, passager clandestin...) : l'organisation constitue en ce sens une structure de contrôle du déroulement de contrats. Les frontières apparemment claires entre néo-classicisme et institutionnalisme ne sont donc pas si étanches. Ainsi, note Maurice Baslé, avec la "glaise des institutions", l'homo oeconomicus se mue en homo sociologicus, dont les décisions sont alors plus locales que générales et dont le comportement est moins a-temporel et plus soumis aux effets de mémoire et de certitude (Baslé, 1991).

L'excroissance momentanément oubliée des coûts de marché de Coase, en vient à constituer finalement un développement du cadre conceptuel néo-classique selon deux axes : a- la *measurement branch*, orientée vers l'organisation des transactions pour la maximisation de l'efficacité productive et b- la *governance branch*, tournée vers l'analyse de l'organisation économique comme moyen d'assurer une correspondance étroite entre actions et rémunérations (Brousseau, 1989).

II. L'étude des cadres de l'échange.

C'est autour de la notion de contrat, et du processus contractuel qui lui est lié, que se développe la théorie néo-classique générale. Elle combine les concepts de coûts de transaction et de droits de propriété pour donner corps à une économie décentralisée

prenant en compte cinq catégories d'éléments non exclusifs : l'existence de divers types d'incertitudes, la dissymétrie de l'information entre les agents, les coûts de transaction et l'imperfection de la rationalité dus à l'absence d'un commissaire priseur, l'indétermination relative des comportements permettant aux agents des actions stratégiques et, finalement, l'humanisation des agents, auxquels on reconnait enfin des préférences et des motivations plus différenciées et accompagnées de relations inter-personnelles (Frydman, 1992). Les coûts de transaction conduisent ainsi les agents à développer des pratiques qui, comme les firmes, remplacent le mécanisme décentralisé du contrat marchand par un système centralisé de contrats spécifiques afin de les réduire (Williamson, 1975).

L'étude de l'influence des structures de propriété sur l'efficience de l'organisation est caractéristique. Dans le cadre de la firme, la question de la propriété, déjà évoquée, prend une signification toute particulière. Les conclusions des études impulsées par les travaux de Berle et Means, le questionnement ouvert par Marshall sur les difficultés que rencontrent les sociétés de capitaux alors naissantes ou encore la formulation donnée par Veblen, prennent un jour nouveau à la lumière de l'analyse en termes de droits de propriété. La transaction y est abordée dans ses modalités pratiques, avec la prise en compte des facteurs limitatifs que constituent les droits respectifs des individus sur les objets, et plus particulièrement sur leur activité propre. La relation rationnelle entre l'agent et l'objet prend un aspect renouvelé et la diversité des éléments désormais incorporés (notamment non-quantitatifs) laisse présager une meilleure prise en compte des aspects structurels de l'activité productive.

L'idée de la dislocation fonctionnelle dans l'entreprise, se répercutant sur l'efficience d'ensemble, se diffuse, en lien aux questions tant de la décision dans les systèmes économiques, que de la relation entre la structure interne et la performance de l'organisation (Chandler, 1962, 1977). Le problème concerne notamment les conflits d'intérêts, qui augmentent la liberté des managers dans l'utilisation de ressources qu'ils ne possèdent pas, mais sur lesquelles ils exercent un pouvoir d'action, délégué, renforcé bien souvent par une maîtrise informationnelle supérieure à celle des propriétaires effectifs de ces ressources. Ces situations se prêtent alors à des analyses en termes de structuration des droits respectifs (Demsetz, 1986) ou de relation d'agence (Tirole et

Holmstrom, 1989), étudiant les effets non négligeables subis par la fonction de propriété, qui se répercutent sur l'ensemble du modèle. Au problème du partage du pouvoir de décision, s'ajoute alors celui du partage du profit. L'obstacle essentiel étant que la reconnaissance des managers (et plus généralement des travailleurs) impose de considérer le travail et le capital comme des facteurs joints, ce que l'analyse se refuse jusqu'alors à faire (tant pour des raisons de commodité mathématique de forme des fonctions que pour des motifs idéologiques) ou n'accepte que de manière discontinue, en invoquant une spécialisation fonctionnelle entre propriété et contrôle, somme toute identique à celle qui existe entre production et consommation.

Le développement récent de la pensée néo-classique relative à la firme est ainsi marqué par la volonté d'introduire une nouvelle variable business (De Alessi, 1983) liée à la prise en compte conjointe de ses ressorts fondamentaux, et fondateurs, et de la structure de propriété de la firme dans l'explication de son fonctionnement transactionnel. L'entrée de cette variable nouvelle justifie alors une attention accrue envers le partage du résidu de l'activité et l'organisation de la surveillance (*monitoring*) relative à l'activité respective des différents intervenants dans l'acte productif. La combinaison droits de propriété et coûts de transaction se présente comme une solution aux difficultés de la théorie standard dans l'étude de la firme, malgré sa limitation à l'efficience allocative du marché, si caractéristique de la théorie néo-classique. Partant, on reconnaît la firme et son émergence des spécificités des inputs impliqués, néanmoins ce sont toujours des motivations de pertes et profits qui en déterminent la structure.

La théorie générale élargie s'efforce de résoudre les difficultés rencontrées. Néanmoins, le maintien de la prééminence du marché allocatif la conduit à disséquer la firme en composants individuels et en contrats pour réaffirmer ensuite la validité retrouvée des régles usuelles de maximisation de l'utilité. L'institution désormais prise en compte est un élément régulateur de la relation d'échange qui ne modifie que peu les canons généraux de l'analyse néo-classique traditionnelle. L'incorporation d'éléments non-marché dans la représentation de la société marchande conduit indiscutablement à une conception plus réaliste du lien marchand car on s'aperçoit qu'une grande quantité

d'institutions, autres que les marchés, est nécessaire pour l'avènement d'une structure dans laquelle on puisse passer des contrats en ayant confiance.

Toutefois, cette avancée demeure incomplète car parallèlement à ces composantes régulatrices d'autres institutions, conjointes au marché et dont l'introduction met à mal les postulats d'individualisme et d'échange marchand comme principes premiers et exclusifs de la vie économique, demeurent oubliées par cette voie de travail[5]. L'idée que si les coûts de transaction étaient négligeables l'organisation n'aurait pas de raison d'être illustre parfaitement cette conservation de la primauté rationnelle-monétaire : "si les coûts de transaction sont négligeables, l'organisation de l'activité économique est sans intérêt, puisque tous les avantages qu'un mode d'organisation semble posséder sur un autre sont annihilés par le recours gratuit aux contrats (if transaction costs are negligible, the organization of economic activity is irrelevant, since any advantages one mode of organization appears to hold over another will simply be eliminated by costless contracting)" (Williamson, 1979).

En définitive, l'homme n'a toujours pas acquis d'humanité et demeure une tirelire sensible uniquement au tintement des écus, un homo-oeconomicus a-historique inséré dans de nombreuses relations inter-individuelles résultant de libres choix et liées à des échanges volontaires et privés fondant une allocation efficiente. Les organisations ne servent, dans ce contexte, que comme lieux de coopération dont les contraintes, les rapports de force ou de domination... sont rarement évoqués (Guerrien, 1990).

---

[5] Ces formes et leurs conséquences sont abordées par l'économie des conventions. Elle fait entrer dans le marché des marchandises qui ne sont pas des biens ou qui n'en possèdent pas les attributs physiques, des biens qui ne sont pas des marchandises, des acteurs qui ne sont pas des marchands, des actions non coordonnées par les prix (du fait de l'information partielle ou de l'existence de marchés internes où la renégociation des contrats n'est pas quotidienne) et des relations d'une autre dimension que l'échange. Cette redéfinition du lien marchand souligne l'existence d'un extérieur au marché, outil potentiel pour expliquer les défaillances et insuffisances de ce dernier. L'économie des conventions procède à un double déplacement topologique (on explore un nouveau territoire) et logique (on éclaire d'autres modalités que celles des mouvements prix et quantités) (Frydman, 1992).

L'élargissement réalisé rend la théorie usuelle de la firme mieux apte à aborder la réalité, même si elle continue à ignorer ce qui se passe "*inside the firm*" et "*outside of markets*", et à cliver efficience des processus concurrentiels de marché, efficience des comportements économiques internes aux unités établies (tant ménages que firmes) et efficience de l'interaction entre les unités et le marché (Leibenstein, 1983). Ainsi, tout en apportant des réponses intéressantes et pertinentes à certaines questions soulignées au chapitre 2, l'élargissement laisse dans l'ombre des pans entiers de la problématique productive. On peut alors se demander si une modification de l'angle d'approche du problème économique n'est pas nécessaire pour intégrer la firme comme nouvelle unité de base, ce que suggère Chandler (Chandler, 1992) ou en changeant les canons fondateurs de l'approche, afin de définir un agent économique renouvelé qui autoriserait l'abandon de l'héritage de l'homo-oeconomicus (Casson, 1990).

Section 3. Le renouveau de la révolution néo-institutionnaliste.

I. L'analyse des droits de propriété.

Renforcer l'analyse de la firme en élargissant l'unité de base conduit à examiner les conditions de réalisation de la transaction, et, notamment, la procédure par laquelle les droits des intervenants sont affectés par cette action. Le sujet n'est plus le bien mais ce qui va avec, c'est à dire que l'on considère que les agents accordent plus d'attention à ce qu'ils peuvent faire avec le bien qu'au bien en lui-même. Un outil proposé, pour intégrer les éléments jusqu'alors rétifs à l'intégration dans la formulation traditionnelle, est celui des droits de propriété. Il dépasse la dimension visible de l'acte d'échange. Suivant cette voie, on trouve notamment un moyen pour cerner les motivations fondatrices de la constitution de ces points d'épaisseur que sont les firmes pluri-individus et pluri-procédés, en posant que le groupement des agents est lié aux avantages qu'ils en tirent : l'échange et la spécialisation impliqués mènent à une situation pareto supérieure. Un premier point proposé par ce mouvement analytique fut de cerner

l'influence des indivisibilités techniques dans la détermination de la taille des firmes. Les développements ultérieurs menèrent ensuite à l'analyse des structures organisationnelles de la firme et de sa propriété.

1. L'articulation des droits de propriété.

La spécialisation des individus à une autre conséquence que la nécessité d'une décision commune, comme le fonda Knight. La combinaison de contributions spécifiques et distinctes est à l'origine d'incertitudes et de doutes sur le comportement des autres, qui contribuent à rendre le réel différent du système spécifique walrassien. Les individus sont poussés ainsi à développer des contrats particuliers visant à réduire les conséquences de la difficulté à détecter les participations de chacun par une internalisation des effets bénéfiques ou dommageables du processus d'échange induit par la spécialisation poussée des agents. La recherche des avantages maximaux de cette spécialisation conduit alors au problème de la négociation, induit par la confrontation d'un volume croissant de droits différents et individuels. La complexité liée au nombre des externalités induites renforce d'ailleurs l'acuité du problème.

L'examen des liens entre les agents et l'usage des biens mène à proposer la notion de droit de propriété. Il s'agit là du droit qui régit et codifie les relations entre les hommes et l'usage des choses. Ce droit, générique de l'ensemble des droits attachés à une chose (produit ou service) et qui en déterminent la valeur, constituerait un outil pratique de compréhension des phénomènes économiques et sociaux préalablement négligés ou ignorés. On peut ainsi définir les droits de propriété comme ceux qui permettent aux individus de savoir à priori ce qu'ils peuvent espérer de leurs rapports avec les autres membres de la communauté, l'usage de ces droits répondant spécifiquement au désir d'utiliser toutes les possibilités de bénéfices et de réduire les coûts liés à un bien (Demsetz, 1967).

Trois formes de droits sont à distinguer : les droits de propriété collective, les droits de propriété privée et les droits de propriété publique. Ces derniers sont à la base de l'ensemble car ils correspondent aux droits attachés à une personne spécifique et

distincte, indépendamment des autres personnes : leur usage (fructus et usus) se réalisant sans effet sur les droits privés d'autres individus. C'est parce que le partenariat peut conduire améliorer l'efficience générale que des droits sont collectivisés au risques de pratiques déloyales (hasard moral, triches, passagers clandestins...) permises par la cassure entre droits au résidu et droits au contrôle de l'affectation des ressources engagées. L'organisation devient là le fruit d'une volonté de maximisation des gains de la mise en commun et de minimisation des coûts produits par les externalités négatives.

On peut noter l'origine double de ce courant (Charreaux & alii, 1987) tant dans les idées de G. de Molinari qui, ardent défenseur de la propriété privé, argue en 1891 que les difficultés économiques viennent pour l'essentiel des multiples entraves qui perturbent l'exercice du droit de propriété, que dans les travaux de Berle et Means (cf. supra) sur la dégradation de la fonction de propriété. Il est également à souligner que le développement de l'analyse en termes de droits de propriété modifie certaines hypothèses du cadre traditionnel tout en conservant des caractéristiques fondatrices. Le comportement rationnel des individus est maintenu, car nécessaire à la maximisation de leurs droits et, partant, à la maximisation de leur fonction d'utilité correspondant à leur intérêt personnel. Cette maximisation de l'utilité individuelle produit alors *in fine* l'utilité collective maximale. Par contre, l'information disponible n'est plus parfaite mais diffuse et son coût n'est pas nul. De plus, les contraintes institutionnelles auxquelles sont soumis les individus sont ouvertement reconnues dans l'analyse.

L'analyse des droits de propriété s'inscrit toutefois dans le cadre de la théorie générale traditionnelle. En ce sens, un grand succès dont elle s'honore est de poser les bases d'une méthode optimale de coordination des ressources économiques dans un système économique. Ainsi, pour que la coordination décentralisée de la production spécialisée fonctionne effectivement dans une société à l'information diffuse, il est nécessaire que les agents aient la sécurité de pouvoir échanger à des prix fixés par discussion et à des coûts de négociation faibles, des droits précis et aliénables sur des produits ou des ressources productives (Alchian, 1987).

2. Droits de propriété et théorie de la firme.

L'application des droits de propriété à l'analyse de la firme apporte des éléments explicatifs des structures, tant celles de la firme que celles de sa propriété, particulièrement par le biais des effets, de la spécialisation des agents, dans une activité productive spécifique ou dans une activité de propriété simple, sur leurs droits et sur les dispositifs d'application de ces droits. La mise en commun des spécialités accroit en effet l'efficacité productive et rend la coopération plus attractive : la firme s'aborde ainsi comme une collection de ressources coopérantes, aux propriétaires multiples contractuellement reliés. L'efficacité provient de la dimension équipe avec son double corollaire : sub-additivité et non identificabilité. La prise en compte du facteur information fonde ainsi la théorie des équipes qui souligne les trois ordres de différences entre les membres des organisations : entre les actions ou stratégies accessibles à chacun, entre les informations détenues concernant ces alternatives individuelles et, enfin, dans les préférences entre les revenus attendus des choix possibles. Si cette troisième source de différence est la cause de difficultés sérieuses, son élimination et la réduction aux deux premières seulement fonde la notion d'équipe. Le problème alors manifeste est celui de la centralisation-décentralisation d'informations (Marschak, 1955).

Le produit n'est alors pas une simple somme d'outputs séparés et attribuables à des coopérants spécifiques, mais un tout indécomposable et inattribuable, si ce n'est à l'effet de la coopération. La difficile mesure des contributions et efficacités individuelles conduit cependant à des problèmes (*metering*) que l'organisation permet de résoudre[6] bien que dans l'équipe fondée seule la production marginale de l'ensemble soit visible. La nécessité d'arrangements contractuels s'impose entre les différents inputs, définissant leur importance par rapport à l'output total. La firme se définit alors comme un "groupe d'inputs généraux ou spécifiques rassemblés par des contrats contraignants, produisant

[6] Bien que ne les résolvant pas complétement elle est supérieure au jeu concurrentiel qui, pour être efficace, impose 1- que les challengers des membres de l'organisation connaissent l'ampleur du phénomène de triche, 2- qu'ils proposent des prix plus bas, ce qui ne peut que les conduire à développer eux aussi des comportements de triche.

un produit final de valeur non-décomposable (a group of firm-specific and some general inputs bound by constraining contracts, producing a non-decomposable end-product value)" (Alchian, 1987).

Le partenariat entre les intervenants appelle un partage des droits, pouvoirs et devoirs afin de spécifier les attributs de chacun en lien à l'ensemble. Cette opération transforme des droits privés sur des produits ou des services, en droits collectifs sur le résultat de cette coopération : l'agent propriétaire renonçant à un usage privatif au profit d'une mise en commun dont il attend un avantage. La sensibilité des agents impliqués dans cette mutation variant selon le lien entre leurs actifs et le processus coopératif ou la constitution du groupe : des ressources générales, à la valeur peu affectée par le groupement, se distinguent des ressources spécifiques, fortement affectées.

L'existence claire des droits des coopérants constitue une condition essentielle à la collectivisation efficace des droits privés, car elle constitue un guide précis des comportements attendus des partenaires, autorisant la limitation des risques issus de l'indivisibilité. Il en résulte une surveillance des activités et opérations du groupe constitué, ainsi qu'un contrôle par les coopérants, surtout ceux dont le gain ou la perte sera le plus sensible à ces effets négatifs. On voit ainsi émerger des agents particuliers (*monitors*) qui prennent plus particulièrement part à la dynamique de l'ensemble que leurs apports sont spécifiques. Cet agent se place en intermédiaire entre les coopérants, il est le moyen à leur disposition pour converger vers l'équilibre de la firme, permettant la meilleure utilisation des ressources engagées. Sa fonction est "de relier le corps des actionnaires à celui des employés, qui ont tous deux avantage mutuel à une solution coopérative. (...) [Il] peut être caractérisé comme une référant du jeu coopératif. On peut noter la forte analogie entre ce concept et la notion manageriale de bureaucratie neutre (mediating between the body of shareholders and the employees. (...) The manager may be caracterized as a referee of the co-operative game. One may note the strong analogy between our concept of the mediating manager and the managerialist notion of a purely neutral technocratie)" (Aoki, 1984, p. 62).

Les *monitors* surveillent également l'implication effective des autres intervenants, conformément aux dispositions établies par l'accord contractuel fondateur de la firme

et définissant les modalités de transformation des droits privés en droits collectifs. Les dispositifs de contrôle ainsi instaurés n'auront de justification que tant qu'ils permettent à la firme de maintenir les gains de la coopération effectifs : la supériorité de leur coût aux gains permis constituerait une aberration qui manifesterait alors l'inefficience de la structure concernée. La structuration des droits respectifs doit donc permettre de concilier les avantages (gains de spécialisation) et les inconvénients (nécessité du *monitoring* ou *metering*) des pratiques de coopération.

La structuration des droits de propriété peut se faire de différentes façons. La première forme notable est la structure intégrée où le propriétaire combine les charges de pourvoyeur de facteurs, de manager et de preneur de risques. La concentration de l'essentiel des droits dans un seul agent permet de limiter les dangers de la relations d'agence. Elle n'est toutefois efficace que dans certains cas précis, c'est à dire lorsque la spécialisation est plus efficiente que la taille est petite ou que le risque de hasard moral est grand mais les gains issus de l'action de monitoring sont grands.

Une autre forme est le partenariat entre différents agents qui partagent le bénéfice de leur collaboration. Ils jouent alors chacun le rôle de manager, contribuant à accroître l'efficience de l'ensemble mais aussi le risque de hasard moral : leurs efforts respectifs accroissant le gain de chacun, plus ils seront nombreux plus l'incitation à la triche sera forte. Deux aspects importent ici. D'une part, le management (et son coût) résulte d'un arbitrage entre l'ensemble des membres et celui qui gère effectivement ; l'enjeu central est alors le paiement, monétaire, effectué afin de motiver l'action des différents membres de l'équipe et l'effort de management à réaliser pour augmenter le résultat. D'un autre côté il faut considérer la relation au risque qui ne concerne le manager que dans la mesure où il accepte de se payer uniquement sur le résidu du groupe et qui s'expose au risque de son inexistence, de sa faiblesse, voire sa négativité, lui imposant de payer de ses moyens propres les autres partenaires. Ils lui imposeront donc une richesse minimale leur garantissant le paiement si cela est nécessaire. Peut également être envisagé un partage complet entre les partenaires du risque d'absence de résidu. La forme ainsi décrite est celle de la commandite, qu'elle soit dite simple (c'est à dire lorsque le

manager est responsable sur ses fonds personnels des risques de la compagnie) ou en nom collectif (lorsque le risque est partagé entre tous les apporteurs de moyens).

La troisième forme est la structure par action (*corporation*), dont la taille permet une répartition renouvelée des pouvoirs et responsabilités entre les managers et les bailleurs de fonds. Elle permet ainsi de ne pas exposer les managers aux risques manifestes tout en mobilisant des ressources plus importantes que le permet la solution du partenariat. La dissociation de la propriété et de l'action favorise l'action des entrepreneurs qui peuvent de fait mobiliser des fonds pour concrétiser leurs idées, soit en créant de nouvelles unités, soit en accédant au pouvoir dans des unités existantes. De même, le bailleur de fond a deux avantages dans l'opération : a- l'implication imposée par la surveillance des fonds engagés est amoindrie car il n'est plus obligé de participer à la gestion et b- il lui est possible, du fait de cette réduction d'implication et de la réduction du volume de capital nécessaire aux engagements, de participer à un nombre de sociétés accru afin de diversifier les risques supportés et/ou de maximiser les chances de profit. On peut également souligner que, étant donné le dégagement permis, cette formule lui permet de modifier ses participations selon ses souhaits, beaucoup plus facilement que lorsque les engagements sont définis spécifiquement et manifestés par une participation active dans la firme.

L'image d'une séparation accrue entre le contrôle et la propriété va être corrigée par l'usage des outils offerts par l'analyse des droits de propriété. Cette image de dissociation croissante sous estimerait en effet la capacité d'allocation des ressources selon les meilleurs usages, d'une économie de propriété privée. On oublie alors que ce que les managers cherchent et ce qu'ils réalisent brillamment sous la pression de la concurrence sur les marchés sont deux choses particulièrement différentes.

La propriété de la firme doit ainsi être examinée d'une manière spécifique. Effectivement, l'apport de ressources privées fonde l'acceptation d'une transformation de ces ressources en ressources plus ou moins spécifiques à la firme : la reconnaissance de cette collectivisation passe par la reconnaissance de droits privés des agents sur la

firme. Il leur sera dès lors possible de se décharger de leurs droits en aliénant leurs parts et donc de couper leur dépendance aux performances de l'unité coopérative.

La séparation de l'autorité et de la propriété est ainsi fondée avec une dimension volontariste : il y a spécialisation dans la propriété comme il y en a dans la direction ou la production. Cette activité consiste alors à gérer les risques liés au rôle décisionnel des managers. On a ainsi, d'une part, le droit de choisir entre diverses utilisations possibles de ressources (le contrôle) et, d'autre part, le support des conséquences de ces choix sur les valeurs des actifs concernés (la propriété). La séparation de l'un et de l'autre est ici fondée explicitement et justifie les comportements manifestes (Alchian, 1987).

Une telle spécialisation duale possède d'ailleurs l'avantage de constituer une source de profitabilité. En effet, la firme est ici un lieu de cristallisation d'informations et de compétences qui permet de déceler plus efficacement les alternatives de profits qu'elle offre ensuite aux détenteurs de ressources à engager. Ils n'ont alors plus qu'à choisir entre les projet soumis plutôt que de monter eux même leurs propres projets : "la firme a les caractères d'un marché efficient, sur lequel l'information sur les caractères productifs d'une grande gamme d'inputs spécifiques est disponible à moindre prix. De meilleures recombinaisons ou nouveaux usages des ressources peuvent être assurés plus efficacement que par une recherche sur le marché général (the firm takes on the characteristics of an efficient market in that information about the productive characteristics of a large set of specific inputs is now more cheaply available. Better recombinations or new uses of resources can be more efficiently ascertained than by the conventional search through the general market)" (Alchian & Demsetz, 1972).

La conceptualisation en termes de droits de propriété apporte à la firme traditionnelle une essence contractuelle basée sur une production avec des inputs joints, une propriété multiple et la reconnaissance d'une partie commune à tous les contractants apporteurs de ressources, qui peut renégocier indépendamment chaque contrat d'apport d'inputs, qui est destinataire du résidu de l'activité d'ensemble et qui peut vendre sa position contractuelle centrale. Cette structure émerge de la volonté de disposer des fruits de la mise en commun de spécialisations, tout en évitant les abus.

La firme gagne de l'épaisseur, mais on s'interroge encore sur certains points clés, tels que la détermination de son ou ses output(s) ou sa taille optimale. Le maintient du caractère a-temporel de la firme et son inscription dans l'instant est un autre point délicat avec cette approche. Effectivement, l'aspect équipe met en avant la simultanéité de la coopération, justifiant l'impossible distinction des apports particuliers, renonçant à accorder à la production une dimension séquentielle identifiable par des étapes de progression dans le processus transformateur : le produit est le résultat conjoint de tous les inputs intervenant au même moment (Ricketts, 1987). L'essence de la firme réside donc dans la conjonction de moyens en limitant les effets négatifs. Dès lors, reconnaître l'aspect temporel du processus productif attaque cette construction de manière radicale. Elle manifeste ainsi la conservation de l'inscription a-temporelle du processus de marché et de sa prise en compte limitative du risque, puisqu'il pourrait à la limite être envisageable d'introduire dans cette approche une marchandise-incertitude qui serait l'objet de l'activité désormais isolée et spécifiée des agents managers (*monitors*). On peut souligner ici la difficile dissociation entre le construit et les constructeurs ; la survie de la firme au décès d'un membre ou à son départ est complexe à imaginer. Cette approche est ainsi loin de l'idée proposée par Werner Sombart de considérer la firme comme un corps supérieur aux individus la constituant et ayant sa propre vie, souvent plus longue que celle des premiers (Sombart, 1926).

De même, en fondant les différentes formes légales et en acceptant désormais une séparation entre la propriété et le pouvoir, la dynamique interne de prise de décision et de réalisation de choix reste inexplorée tout comme la problématique de la structure interne. L'instantanéité de la production et l'idée d'une forme organisationnelle des droits optimale évacuent la question des modalités décisionnelles. La décision est alors la meilleure dès que l'attribution du droit à décider aura été réalisée, conformément à la règle de maximisation des gains de coopération sous contrainte des coûts de coopération : l'organisation interne de la firme peut ainsi être considérée comme réalisée par le marché, qui règle par le mécanisme des droits de propriété, la structuration efficiente des institutions qui le côtoient. Sur ce point, l'approche des coûts de transaction apporte des compléments incontestablement fort intéressants.

II. Le paradigme transactionnel.

Plus qu'une échappatoire au marché la firme constitue désormais un palliatif aux imperfections du marché. L'analyse transactionnelle de la firme, poursuivant dans la direction proposée par Coase (cf. supra) développe l'idée d'une firme groupement d'agents et propose les fondements d'une alternative institutionnaliste firme-marché, qui, si elle maintient la firme en contact étroit et impersonnel avec son marché, lui accorde une épaisseur et une existence autre que celle d'un entrepôt de stockage entre achats et ventes. Il y a alors avantage à l'intégration facile de ce nouvel instrument à l'analyse traditionnelle, qui a d'ailleurs déjà reconnu depuis longtemps l'existence de ces coûts de marché : "coûts de passage de l'ignorance à l'omniscience (the costs of transportation from ignorance to omniscience)". (Stigler, 1967, cité par Niehans, 1987). On assiste ainsi à l'ajout d'une caractéristique supplémentaire à l'analyse calculatoire qui intègre alors dans une fonction de coût élargie ces coûts particuliers.

Le modèle n'hésite pas en effet à appliquer à ce concept assez nouveau les instruments théoriques usuels de l'approche micro-économique, malgré les difficultés pratiques de mesure de ces coûts : "les fonctions de transaction peuvent présenter des rendements décroissants, constants ou croissants. Les économies d'échelle sont souvent prononcées ; dans de nombreux cas, les coûts de transaction sont virtuellement indépendants des quantités concernées. Les effets d'échelle peuvent être attribués à la taille de la transaction individuelle, de la firme participante ou à la taille du marché en lui même (transaction functions may exhibit diminishing, constant, or increasing returns. Scale economies are often pronounced ; in many case, transaction costs are virtually independent of the quantity transfered. The scale effets may relate to the size of the individual transaction, to the size of the participating firm or to the size of the market as a whole)" (ibidem).

L'étude prend alors deux directions différentes. L'une pour trouver la meilleure voie d'incorporation de ces coûts au modèle d'équilibre général. Leur influence ne devant pas modifier les prédictions tirées de l'efficience allocative, le problème est donc de les intégrer au mécanisme d'échange et de préciser leur prise en charge. La seconde

orientation cherche les voies d'économie de ces coûts et fonde ainsi l'émergence des firmes sur ces imperfections du marché. Ce faisant, elle se démarque triplement du modèle dominant (Charreaux & alii, 1987). Premièrement elle déplace l'objet du marché vers l'organisation ; dès lors, certaines innovations organisationnelles ne sont plus perçues comme anti-concurrentielles mais comme suivant une logique d'économie de coûts de transaction. Le deuxième effet est un déplacement du cadre : de l'équilibre général à la dynamique des frontières marché-organisations, c'est à dire que l'entreprise est considérée en interdépendance au marché et non plus en juxtaposition. Enfin, troisième démarcation, la méthode se déplace et glisse du modèle monolithique vers une approche contingente introduisant l'incertitude. Cela permet l'examen de deux aspects essentiels de la firme : sa composition et sa structure.

Les transactions coûtent parce qu'elles donnent lieu à la négociation et à la surveillance : les règles de leur déroulement gagnent donc à être particulièrement définies et claires. Pourtant, il est difficile d'imaginer la mise en place et la réalisation de contrats conformes aux préscriptions classiques : un contrat le plus complet possible, intégrant les défaillances et conséquences potentielles afin de faciliter l'échange[7]. En effet, la vue à long terme et l'incertitude rendent la présentation complète de la relation coûteuse voire même impossible. Les échangistes ont alors trois possibilités pour réduire l'opportunisme : laisser tomber les transactions, développer une relation contractuelle particulière qui structure la relation de manière exhaustive ou, dernière possibilité, retirer leurs opérations du marché et les organiser de manière interne, afin que l'adaptation et la prise de décision soient désormais faites par la communauté de propriété et avec l'aide d'un système de contrôle hiérarchisé.

Partant de ce constat établi par I.R MacNeil (MacNeil, 1974, cité par Williamson, 1979), Oliver Williamson s'efforce d'élargir la compréhension du phénomène en tenant

[7] Il est notable que les difficulté contractuelles ont joué une rôle important dans le commerce. Jean Favier (Favier, 1987) montre qu'au Moyen Age la diffusion et la baisse du coût du parchemin ont facilité les échanges, en permettant aux contractants de ne plus devoir passer forcément devant notaire, mais de procéder à des actes sous seing privé beaucoup plus simples que ceux réalisés par ce professionnel payé à la ligne.

également compte des possibles conflits d'intérêt. Il insiste donc sur la triple caractérisation de la transaction : incertitude, fréquence de réalisation et spécificité des investissements. Ces différents facteurs poussent alors au contournement du marché car, c'est notamment le cas de la spécificité des actifs, ils peuvent rendre le passage par ce marché difficile du fait de la *non-marketabilité* qui peut s'ensuivre. La spécificité des actifs conduit donc au support de coûts, en lien à un enfermement dans la transaction, devenue alors un monopole bilatéral qui impose, pour être viable (c'est à dire pour que les parties s'impliquent et supportent les coûts afférents), que les contractants soient assurés de la continuité de la relation. On démontre en effet (Choate & Maser, 1992) que la spécificité des actifs, dans un contexte de type traditionnel (maximisation, ordre donné des préférences, risque essentiellement naturel), a des conséquences néfastes sur les transactions. C'est ainsi qu'elle peut réduire la motivation du recours au contrat et le niveau de confiance en ce contrat lorsque la motivation augmente. Egalement, on constate que la spécificité des actifs augmente avec l'aversion pour le risque, car plus la spécificité est importante et plus les compensations requises le seront aussi. Enfin, la spécificité des actifs tend à nécessiter une prime de défaut qui joue également un rôle motivant le recours au contrat.

Posée en ces termes, l'organisation s'impose lors de transactions spécifiques et courantes ou, dans une mesure moindre, avec des transactions occasionnelles et non-standardisées. On fonde finalement la firme sur les transactions et non plus sur la technologie : elle se pose en instrument alternatif au marché avec une efficience propre liée en grande partie au fait qu'elle n'attribue pas de droits sur le gain permis et qu'elle autorise un mécanisme de contrôle et de stimulation interne[8]. De même, permet-elle de limiter les effets du hasard moral et de la rationalité limitée, par l'introduction de structures adaptatives et séquentielles de décision. La firme ouvre donc une vision de

[8] La capacité de gestion organisationnelle de la firme en est d'ailleurs améliorée, celle-ci maîtrisant mieux les facteurs engagés qu'elle peut alors mieux choisir et combiner, tant en lien à leurs spécificités propres qu'à l'efficience organisationnelle d'ensemble et aux processus d'apprentissage interne (Eliasson, 1990 ; Novos, 1992).

long terme tout en n'étant pas définitive car, comme le marché, elle évolue et peut conduire à des changements (Williamson, 1975).

La firme est fondée par un contrat qu'on pourrait plutôt aborder comme un traité. Deux raisons poussent à cela. D'une part, limiter l'approche contractuelle de la firme à un contrat est réducteur. Il est notable effectivement que la multitude des risques naturels, la diversité des droits de propriété concernés et la pluralité des coûts de transaction qui sont associés aux échanges conduisent nécessairement la firme à développer des contrats multiples et différents (Cheung, 1969). La deuxième raison qui pousse à la conceptualisation en noeud de traités est que ce changement permet un triple gain : bénéfices conceptuels, ouverture accrue de la discussion organisationnelle à la sociologie et à l'économie et, finalement, élargissement du programme de recherche (Williamson, in Aoki & alii, 1990). Limiter l'approche transactionnelle de la firme au caractère contractuel impose de subir les connotations négatives de cette expression, liée à la forte connotation juridique du terme, notamment l'aspect conflictuel avec sa résolution externe.

La voie suivie mène à une perception de la firme comme combinatoire de deux dimensions : une contractualisation externe et une interne (Reve, in Aoki & alii, 1990). La conjonction des apports de la théorie de l'agence et de ceux des coûts de transaction permet de formuler les deux règles fondatrices de la firme, qui justifient l'usage de contrats : minimiser les coûts et organiser les intérêts. La firme s'inscrit donc dans une dimension contractuelle où ces contrats conjuguent des capacités, plus ou moins sensibles pour la firme, avec des motivations. La structure contractuelle privilégie les capacités sensibles ou les compétences complémentaires, et développe une organisation duale avec d'un côté un coeur stratégique (contrats internes), composé des compétences importantes assorties de motivations organisationnelles et, d'un autre côté, des alliances stratégiques (contrats externes) gérant les compétences complémentaires par des motivations inter-organisationnelles. L'efficience de la firme se lie alors à l'articulation de ces deux composants, qu'il convient de protéger et de maintenir ou de renouveler.

Ce type d'approche plutôt *coopérativiste* de la firme se retrouve également chez Aoki qui insiste sur les différences de performance des modes d'articulation des composantes diverses de la firme et leurs effets sur la structure informationnelle de l'ensemble. La firme s'appréhende ainsi comme un ensemble d'unités interdépendantes fédérées autour d'une structure d'information. La manière dont cette structure aborde les composantes, et les traite, affecte l'efficience de l'ensemble constitué. On peut alors mettre en avant l'opposition entre deux types de structurations différentes. L'une, la forme dite J (Japon), va combiner les avantages du marché (coordination horizontale) et de l'intégration, par un jeu d'accords assurant une bonne coordination, par une connaissance mutuelle des parties ou par une implication certaine des parties pressées par un pouvoir de semi-marché. Les modalités transactionnelles de cette forme lui donnent les caractéristiques d'une structure quasi-désintégrée, induite par les incitations et conditions de fonctionnement que définissent les modalités contractuelles (Aoki, 1986). A l'opposé de cette combinatoire factorielle se trouve la forme dite A (Américaine) où la coordination hiérarchique domine, faisant de cette structure une construction quasi-hiérarchisée d'unités peu autonomes sur leurs productions. La cassure forte entre les mécanismes de marché et les mécanismes internes induit alors une séparation hiérarchique entre les choix allocatifs et leur réalisation, conduisant à des inefficiences alors que dans le cas de la forme de coordination horizontale, le quasi-marché et les tendances coopératives impulsées mènent à une meilleure circulation d'information, autorisant une meilleure compréhension des mécanismes et donc une efficacité supérieure (Aoki & Alii, 1990).

La firme se pose donc dans ce renouveau *new-institutionalist* comme une construction d'essence contractuelle, articulant les traités internes et les traités externes afin d'être la plus efficiente possible. Les conditions de fonctionnement et les règles posées pour contourner les aspects inintéressants du marché affectent alors la structuration de la firme. Ainsi, alors que l'analyse traditionnelle était incapable d'aborder les pratiques d'intégration (hormis en lien à l'idée de processus de production techniquement insécables) et les considérait comme des comportements stratégiques

anticoncurrentiels, anormaux et néfastes socialement, Williamson met en exergue l'aspect "potentiel d'organisation" que constitue la firme qui transcende le marché et rend plus efficientes (et donc rationnellement attractives) des transactions internes (Williamson, 1971).

La dimension avantage informationnel de la firme, déjà soulignée, se complète de trois autres catégories d'avantages. Ainsi, contrairement au marché, la firme limite les divergences d'intérêts et d'objectifs, permet un contrôle de l'activité via son autorité constitutive et les instruments punitifs qu'elle possède ; enfin, alors que le marché éparpille l'information, la firme en assure une gestion plus efficace s'accompagnant d'économies sur sa circulation (par la structure des flux d'information en eux-mêmes et par l'information en elle-même, par sa qualité propre) et la cristallisation de celles qui sont nécessaires (apprentissage et expérience).

La rencontre de frictions par le marché est à l'origine de l'existence d'organisations de non ou quasi-marché. Ces frictions ont une double origine : soit humaine soit transactionnelle, et une friction suffit (Williamson, 1973). Les facteurs humains de friction proviennent des comportements de rationalité limitée et d'opportunisme (stratégies volontaires d'information asymétrique ou mauvaise volonté d'un agent pendant l'exécution d'un contrat) ainsi que des éléments d'ambiance ou d'atmosphère liés au fonctionnement des groupes, pouvant conduire à des réduction de gain compensées par des avantages non-matériels. Les facteurs transactionnels émanent de l'incertitude, des entraves aux mécanismes concurrentiels liés au petit nombre d'intervenants sur un marché et, dernier élément, de l'influence de l'information.

Confrontés à ces frictions, les acteurs économiques s'organisent en simples groupes ou en structures hiérarchisées. On passe alors du groupe de pairs, organisation collective et coopérative, à des formes hiérarchiques de plus en plus complexes (Williamson, 1985). L'élément important dans le dessin de ces organisations se lie aux nécessités de communication, aux propriétés d'acquisition d'expérience et aux capacités organisationnelles offertes, nuancées des besoins manageriaux indispensables à la perception et l'élimination des comportements opportunistes.

Etant donnée que la complexité de la grande entreprise est rarement expliquée, il importe d'expliciter les éléments qui la justifient. Si elle peut provenir de la chasse aux coûts de transaction, il faut tenir compte également de différentes catégories de facteurs organisationnels particuliers qui se manifestèrent en lien à la gestion de ces coûts, notamment les coûts de mise en place d'un marché esquissés par Arrow (Arrow, 1969, cité par Williamson, 1981). En suivant les principes de l'analyse transactionnelle, il devient possible d'expliquer l'évolution organisationnelle de la firme, et de mieux comprendre les choix structurels qui y sont réalisés. Le design organisationnel respecte alors deux règles d'économie : sur les coûts de production et sur les coûts de transaction, qui s'articulent autour des principes de spécificité des actifs, d'externalité et de décomposition hiérarchique (Williamson, 1981). La structure de *staff and line*, dont Chandler souligne l'apparition dans les entreprises de chemin de fer au XIXème siècle (Chandler, 1962), émane de la nécessité d'une organisation adaptée à la multitude des activités concernées dans ces firmes, leur dimension et les spécificités croissantes des actifs impliqués. La grande compagnie moderne, conglomérale ou multidivisionnelle ou multinationale, s'explique elle aussi par le recours à la gestion transactionnelle. La forme M permet une allocation meilleure des ressources par sa ressemblance à un mini-marché de ressources où la rationalité limitée est réduite et l'opportunisme maîtrisé. Tout autant, le conglomérat, issu de la forme M, améliore la saisie des opportunités et la minimisation des coûts imposés par les nécessités productives, mais internalisés plutôt que réalisés sur le marché (Williamson, 1981). Cette logique suit l'idée déjà envisagée que les différentes formes transactionnelles sont assorties de structures d'organisation efficientes définies par contrat.

Le développement de structures spécialisées souligne l'importance de la question du contrôle. Trois dimensions sont à relever : 1) la relation, si elle existe, entre le contrôle de l'organisation et la performance ; 2) les liens, s'il y en a, entre le statut des *residual claimants* et l'équipe manageriale, et 3) la dimension du problème, s'il se pose, du *corporate control.*

Conclusion du chapitre.

L'institutionnalisation de la firme provoque différents effets. Le premier est la reconnaissance des imperfections du marché, pourtant normalement parfait par essence. Ainsi, l'action des intervenants atteint des dimensions aberrantes dès que l'on pousse à l'extrême les enseignements comportementaux de l'homo oeconomicus et les pratiques rationnelles au regard de la raison calculatoire pure conduisent à des résultats contraires aux désirs du modèle : le lubrifiant que constitue la concurrence pure et parfaite est alors si performant que l'emballement du système confine au danger. La nécessité d'inclure à l'analyse la dimension institutionnelle est manifeste. Conjointe au marché, elle forme un havre de paix gouverné par des principes somme toute semblables mais dont la dimension réduite en fait des sortes de mini-marchés redevenant pertinents.

Le marché général ayant atteint les limites de la performance, on déplace le regard sur la firme pour en faire une nouvelle unité de base, permettant au passage d'absorber les imperfections mises en évidence auparavant. L'information y devient mieux gérée, on rejoint sa perfection ; les comportements des intervenants sont policés, on retrouve l'atomicité ; l'origine de l'organisation est dans la spécificité de la transaction concernée, on retrouve l'homogénéité ; le marché demeure ouvert à l'organisation qui y trouve des sources d'approvisionnement ou de sortie, la libre circulation continue d'être assurée. L'élargissement à la firme possède donc tous les traits d'un repositionnement dans un contexte différent des idéaux de l'analyse allocative traditionnelle. L'analyse néo-institutionnelle pose la firme sur la spécificité de ressources : c'est le remplacement d'un marché de produits par un marché de facteurs spécifiques, le remplacement d'un contrat par un autre (Cheung, 1983).

Le troisième aspect est la perception d'une hiérarchie à deux niveau minimum. Les agents ne sont plus tous sur le même plan. Il est désormais reconnu que des intervenants se placent au dessus des autres pour assurer la maximisation de l'ensemble construit. Que leur rôle soit celui d'un *monitor* des droits de propriété ou celui d'un hiérarque à la Williamson ou encore d'une interface éthiquement parfaite entre les employés et les propriétaires à la Aoki (Aoki, 1984), ils existent.

Néanmoins, force nous est de constater la faiblesse de l'avancée car, autant que la firme peut s'assimiler à un mini-marché, ce supra-individu peut lui même se rapprocher du producteur traditionnel, son activité consistant uniquement à gérer l'efficience de l'organisation en affectant au mieux les ressources dont elle dispose en interne, et en jouant au mieux des contacts maintenus avec le grand marché extérieur. Nous sommes donc loin de la suggestion de Knight (Knight, 1921) d'attribuer avant tout à cet agent un rôle qualitatif de détermination de la production ou des moyens de production : "what to do and how to do it". L'importance qualitative n'aurait-elle pas droit de cité dans le modèle néo-classique traditionnel ?

La prise en compte du cadre institutionnel se pose donc comme liée à la question des coûts, l'institution s'affirmant comme un moyen de les réduire, ou d'augmenter les gains, de manière à rendre ainsi l'activité économique possible et efficace malgré la diversité des échanges, le manque d'information et la pluralité des intervenants. Elles ne seraient donc que des solutions effectives aux problèmes économiques visant à permettre la capture des gains du commerce (North, 1991).

Chapitre 4

L'entrepreneur dans la pensée autrichienne, Menger vs. Schumpeter

L'imprécision constatée de l'approche traditionnelle de la production nous a permis de poser, en conclusion des deux précédents chapitres, les insuffisances et les limites de la prise en compte de l'agent entrepreneur par le paradigme économique dominant. L'escamotage de cet acteur, pourtant préalablement repéré par Adam Smith puis pleinement fondé par Alfred Marshall, conduit alors l'analyse à certaines difficultés. Nous avons notamment pu remarquer l'impact de son absence (ou son ignorance) sur la construction proposée, soulignant la nécessité de son introduction ou, tout au moins, la prise en compte de la spécificité de son action.

Ce premier point fondé, nous pouvons aborder d'autres courants de pensée qui, l'intégrant d'emblée dans la conceptualisation, aident à mieux cerner cet acteur particulier et permettent d'envisager de nouvelles réponses aux questions, jusque là ignorées par le courant dominant. Trois pistes s'offrent à l'étude. La première, la plus fertile et la plus connue, est celle des auteurs autrichiens qui, d'une manière hétérogène, accordent à l'entrepreneur une place dominante et font de lui un outil déterminant de l'étude économique. Toutefois, si certaines des questions précédemment posées trouvent une réponse, d'autres demeurent insolubles car, à l'inverse du paradigme micro-économique standard, cette école ne développe pas d'analyse de la firme apte à assurer la jonction complète de l'entrepreneur au système économique. Il est un agent qui n'existe que par lui même et n'a pas de lieu d'existence : un acteur hautement significatif, quoiqu'assez courant, mais isolé. L'articulation de l'entrepreneur au raisonnement économique général de la pensée autrichienne sera le sujet de ce chapitre.

Deux autres approches sont toutefois possibles. D'une part il y a celle suivie par Harvey Leibenstein sur la base de l'efficience-X. Elle pose les bases d'une jonction entrepreneur-firme et ouvre ce faisant à une approche renouvelée du monde des affaires

par l'accent mis sur les phénomènes internes à la firme et à ceux externes au marché. Enfin, d'autre part, se trouve la conception de l'entreprise de Mark Casson, qui, tout en affirmant d'emblée le rôle fondateur de l'entrepreneur, conserve une liaison intéressante avec l'analyse traditionnelle (notamment néo-institutionnaliste). Les effets de l'introduction de l'entreprise, germe de désordre, dans la rigidité du modèle général sont alors riches d'enseignements. Ces deux voies seront abordées dans le prochain chapitre.

Section 1. Les bases de l'école autrichienne.

La confusion fréquente entre la pensée économique autrichienne et la pensée néo-classique en général, occulte les spécificités de cette approche. Sa diffusion limitée, du fait de l'exode de ses têtes dans les années trente ou de la concurrence sévère avec le keynésianisme naissant, ainsi que ses positions assez marquées, entretiennent la confusion, alors que, finalement, le seul élément significatif commun reconnu réside dans l'approche subjective de la valeur. La critique du dirigisme et des économies centralisées est ainsi absorbée et délayée dans la critique générale, et on oublie qu'elle reflète avant tout leur parti-pris individualiste, fondateur de l'étude des choix et actions individuelles dans le **processus** du marché, justifiant la primauté accordée aux caractères micro-économiques et aux divergences qualitatives, entre les préférences personnelles, motivant les actions (non-agrégeables) des individus.

Dans un tel cadre, l'agent économique entrepreneur trouve une place de choix. Sa double activité (quantitative et qualitative) gagne à être pleinement reconnue, bien que laissant la place à la question de son rôle dans le processus d'équilibre. On découvre alors une opposition entre les héritiers de Carl Menger, qui font de lui un facteur indispensable dans la convergence vers l'équilibre, et Joseph Schumpeter, pour qui l'entrepreneur joue un rôle perturbateur. Le succès de cette dernière approche, qualifiée parfois d'analyse "héroïque" de l'entrepreneur, ayant tendu à éclipser l'approche plus utilitaire de la tradition mengerienne, il est intéressant de distinguer puis de confronter ces deux analyses pour mieux en cerner les oppositions ainsi que les convergences et

comprendre, au travers de l'analyse du passage d'un entrepreneur indispensable à un entrepreneur inévitable, les spécificités de cet agent dont l'activité peut être bénéfique tout en ayant également des effets somme toute assez destructeurs. Les traits dominants de la prise en compte de l'entreprise par la pensée autrichienne apparaissent alors beaucoup plus clairement, mais manifestent également leurs limites. Il est donc naturel de commencer cette partie avec quelques remarques générales sur la pensée autrichienne avant de présenter le corpus entrepreneurial autrichien, en suivant le découpage usuellement reconnu : tradition mengerienne-rupture schumpeterienne (quoique cette rupture puisse être, nous le verrons, discutée).

Comprendre l'intégration de l'entrepreneur dans la pensée autrichienne, et les conséquences de son rôle de premier plan, ne doit pas être détaché des principes fondateurs posés par Carl Menger (notamment l'option a-historique, la valeur subjective et la recherche de loi générales)[1]. Cette recherche de lois généralisables et la primauté accordée à la psychologie individuelle, sont les points de départ de sa critique de l'école historique allemande, que certains critiquent à leur tour comme un reflet de l'assurance de bureaucrates, dont la situation protégée permet de prêcher l'impartialité de la vie économique et de manifester une préférence certaine pour le statique, l'épicurisme et l'*esthétisme de café* (Boukharine, 1919).

La pensée autrichienne s'appuie en fait sur six éléments (Machlup, 1982) : l'individualisme méthodologique, le subjectivisme méthodologique, l'adhésion à

[1] L'influence historique est également à considérer, même si l'*exode* de l'entre deux guerre a permis aux autrichiens d'échapper à l'engloutissement culturel conséquent à la disparition physique de l'empire et a aidé la diffusion de leur pensée, en éliminant les barrières linguistiques. On note l'effet du poids sur la vie économique de l'administration impériale qui pousse à son paroxysme la bureaucratie pour assurer l'unité de l'empire par l'uniformité et la crainte de l'empereur (plus que le respect), et constitue par un mélange d'inertie et de refus de l'innovation, un frein sérieux à l'évolution économique et culturelle du pays. L'emprise du contemplatisme *Biedermeier* est sensible, le pays hésitant entre la Gemeinschaft et la Gesellschaft, suspendu entre l'ancien et le nouveau (Talcott Parsons ainsi que Karl Pribram, cités par Johnston, 1972).

l'analyse marginale[2], l'influence de l'utilité sur la demande et les prix de marché, l'influence des coûts d'opportunité[3], et, enfin, la structure temporelle évolutive de la production et de la consommation. A ces principaux traits, Israël Kirzner (Kirzner, 1987) considère qu'il convient d'ajouter la vision du marché comme un processus d'apprentissage, de découverte et d'exploration, et la place déterminante des décisions individuelles en tant qu'actes de choix dans un contexte particulièrement incertain.

Il s'avère alors que la démarcation entre le néo-classicisme autrichien et le néo-classicisme dit "de l'équilibre général" porte a) sur la nature des variables abordées, les variables des autrichiens étant discrètes ; b) sur la nature de la valeur, la tradition mengerienne considérant la valeur comme pleinement subjective, i.e. liée à l'action des consommateurs et aux coûts exprimant une utilité prospective délibérément sacrifiée et non plus une conjonction marshallienne d'utilité subjective et de coûts physiques ; c) sur l'origine de la décroissance des utilités marginales, c'est à dire que s'ils acceptent la première (ainsi que la seconde) loi de Gossen, ils l'expliquent non pas par la décroissance des satisfactions elles-mêmes, mais par la décroissance de la valeur marginale des satisfactions (Schumpeter, 1954).

Posée sur de telles bases, l'analyse autrichienne affirme sont éloignement de la théorie économique traditionnelle. Pour les autrichiens, ce paradigme souffre de sa préoccupation exagérée pour l'état d'équilibre et de sa vision fâcheuse de la concurrence (sa nature et son rôle) sur les marchés, de l'insignifiance de l'attention au rôle et au caractère subjectif de la connaissance, aux anticipations et à l'apprentissage des processus de marché. Ils contestent aussi la trop grande normativité qui rend l'approche dépendante de concepts d'agrégation contestables et donc insensibles à l'idée de coordination des projets parmi les acteurs du marché.

Finalement, ces défectuosités semblent résulter de l'idée d'allocation optimale (Kirzner, 1981) qui ferait oublier que les ressources concernées ne sont pas connues ex-

---

[2] Il est usuellement reconnu que l'école autrichienne subit là l'influence de Herman Gossen, dont les deux lois (décroissance des utilités marginales et maximisation de l'utilité par égalisation des utilités marginales) sont les bases de l'homo oeconomicus.

[3] L'influence serait ici celle de Heinrich von Thünen et de Friedrich von Wieser.

ante et que l'action de l'individu nécessite un cadre pour se réaliser. La perception traditionnelle des phénomènes des marchés capitalistes est alors d'emblée mauvaise du fait de la distorsion produite par l'oubli des variables situationnelles et institutionnelles, car, comme le rappelle Schumpeter, "Chaque épicier, chaque station d'essence, chaque fabricant de gants ou de crème à raser ou de scies à main dispose en propre d'un petit marché précaire qu'il essaie -qu'il doit essayer- de créer et de maintenir en faisant jouer la stratégie des prix, les stratégie des qualités et la publicité. (...) Le problème généralement pris en compte est celui d'établir comment le capitalisme gère les structures existantes, alors que le problème qui importe est celui de découvrir comment il crée, puis il détruit ces structures" (Schumpeter, 1946, p. 111 et 118).

Le reproche majeur porte pleinement sur la place accordée à l'équilibre. Il est, selon eux, un outil à relier au processus temporel et non pas une fin : il ne va pas de soi et n'est pas instantané. L'étude du cheminement compte de fait plus que l'état final, d'où l'importance du caractère dynamique de la concurrence avec le jeu des effets de monopoles (pas forcément mauvais) ou de la publicité, et avec l'influence que les entrées et sorties du marchés ont au delà des prix.

Le temps et l'incertitude sont donc introduits aux différents niveaux de l'analyse et Carl Menger souligne l'influence de l'incertain sur les comportements des agents (donc corrélativement sur le mécanisme du marché affectant les prix) et sur l'obtention du produit souhaité avec les facteurs engagés (Borch, 1983). Fruit de la conjonction temps-incertitude-subjectivité, le processus entrepreneurial voit sa nature et sa signification placés au centre des interrogations. L'agent entrepreneur n'est plus un intermédiaire entre des coûts donnés (car subjectifs) et des recettes incertaines (car diluées dans le temps et affectées par le jeu de l'offre et de la demande) comme dans l'analyse marshallienne, mais un usager absolu de la vision subjectiviste : il est un visionnaire des utilités subjectives futures et des voies de réalisation potentielles de ces utilités à venir. L'entrepreneur conserve ainsi son rôle important d'organisateur et de coordinateur, car c'est lui qui s'efforce de préparer la satisfaction, à venir, des demandes non encore exprimées sur le marché. On retrouve la conception d'Alfred Marshall de la

production comme un processus en mouvement permanent, mu de manière entièrement subjective : le danger inhérent à fonction d'entreprise en est amplifié d'autant.

La place de la monnaie dans ce cadre renforce alors le risque supporté car, instrument indispensable au fonctionnement efficace et sans a-coups du capitalisme de marché, elle contribue fortement à l'instabilité du système par ses effets sur le tissu des projets individuels (que l'agrégation évacue dans d'autres cadres analytiques...) induits par son influence, via les prix relatifs, sur les choix individuels qui structurent le cadre productif et ses déformations (Hayek, 1935 ; Mises, 1949 ; Salin, 1990, cf. chapitre 9).

Le problème qui se pose est ici l'inverse de celui rencontré dans la conception micro-économique : la place accordée à l'entrepreneur y est telle qu'il n'en reste pas pour d'autres acteurs. L'entrepreneur est le producteur, et entre lui et les facteurs de production (que ce soit le travail ou le capital) ne peuvent exister d'autres intervenants. De surcroît, la conception de l'unité entreprise alors développée émerge sans que les motifs fondant sa formation soient abordés : la place de cette unité face au marché n'est donc pas expliquée, ce qui complique d'autant la compréhension de la place des managers.

Section 2. De l'entrepreneur indispensable...

Fils d'un propriétaire terrien, fonctionnaire, puis enseignant à l'Université de Vienne (de 1871 à 1890) et tuteur du prince Rodolphe, héritier de la couronne (de 1876 à 1878), Menger pose les bases de l'école autrichienne dans deux ouvrages : *Gründsätze der Volkswirtschaftlehre* (1871), où il expose sa théorie de la valeur, et *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der politischen Oekonomie insbesondere* (1875[4]), où l'essence de la méthode autrichienne s'affirme face au positivisme latent de

[4] *Principes d'Economie Politique* et *Recherches sur la méthode des sciences sociales et l'économie politique.*

l'historicisme allemand[5]. Au delà de l'intérêt marqué d'emblée pour l'action et l'individu, sa pensée s'affirme en opposition franche avec l'école historique allemande, comme l'illustre son débat (*Methodenstreich*) avec Gustav Schmoller[6] (Johnston, 1972). Refusant de cantonner l'économie à l'étude historique et à la compilation de monographies, il fonde ses travaux sur le postulat de l'indispensabilité des généralisations ou des hypothèses idéalisatrices pour organiser les données du comportement social (Vaughn, 1987) et affirme sa foi en un ordre naturel, invisible, sous jacent au marché, qui sert alors de principe gouvernant la science économique. Substituant à la simple expérience des hommes la psychologie de l'influence des désirs sur les rapports d'échange, il développe une analyse subjective de la valeur, mais sans recours aux formalisations mathématiques car il considère que les utilités échappent à toute mesure.

I. Les bases posées par Carl Menger.

1. Un cadre approprié

Le cadre analytique autorise, par sa conception de l'utilité, son approche de la structure de production et son analyse de la valeur, la présence d'une fonction *entrepreneur* tout au long des *Gründsätze*. A la base de la pensée se trouve l'ordonnancement des biens économiques, objets utiles qui permettent de passer d'un besoin à une satisfaction (dont ils sont la cause). Ces biens ont quatre caractéristiques : ils sont liés à un besoin humain, ils ont une capacité à satisfaire ce besoin, l'homme a connaissance de cette capacité et, quatrièmement, l'homme a un pouvoir d'action sur ces biens pour en tirer satisfaction. L'utilité d'un bien économique est ainsi liée à la connaissance et au pouvoir de l'individu, donc à l'identification du bien comme cause de sa satisfaction

[5] A ces deux livres s'ajoute un pamphlet, vif plaidoyer pour le libéralisme et l'implication civique et économique de citoyens autrichiens alors jugés trop atones et attentistes, publié (1876) à Londres en collaboration avec le prince Rodolphe.

[6] Le nom d'Ecole Autrichienne provient d'ailleurs de ce débat. Les économistes historicistes allemands attribuant à leurs concurrents le sobriquet péjoratif d'autrichiens afin de mieux s'en démarquer et les remettre à leur place.

et la connaissance d'une voie d'action sur ce bien. L'action individuelle subit donc l'effet de la perception et de la maîtrise des relations causales, des techniques, opportunités, rapports de quantités et de prix.

L'utilité expliquée, Menger s'efforce de comprendre l'élaboration des plans d'action individuels en tenant d'emblée compte de l'incertitude, de l'information imparfaite et de l'imparfaite disponibilité des biens. Il envisage ainsi un ordonnancement des biens lié à leur proximité du besoin à satisfaire et à la connaissance de leur rôle par l'agent économique. Deux catégories de biens se distinguent : ceux d'ordre supérieur, (ou degré élevé), dont l'utilité est indirecte dans l'épuisement du besoin, et ceux d'ordre inférieur (ou degré faible), directement utiles et provenant usuellement de la combinaison de biens d'ordre élevé. La valeur émane de l'importance accordée aux biens par les agents, selon la conscience de leur dépendance, i.e. le pouvoir qu'ils ont de les affecter aux usages afférents à la satisfaction de leurs besoins propres, présents ou à venir.

La conception de la valeur s'articule autour de l'ordonnancement des biens d'autant qu'en conditionnant la dépendance et le pouvoir sur ces biens, l'ordre conduit à proposer l'idée d'une structure de valeur induite par les liens entre les différents degrés : la valeur de biens d'ordre élevé se détermine par celle prévue pour les biens d'ordre moindre qui en dépendent. La valeur selon Menger n'est donc pas inhérente au bien mais à la relation de nécessité et de disponibilité qui le rattache à d'autres biens économiques ; de fait, si cette relation change, la valeur change également.

Il devient possible alors de contourner le paradoxe d'Aristote en affirmant que l'échange, tout en étant un mouvement d'équivalence, est aussi source de gains. Loin de n'être qu'une fin, l'échange est pour les échangistes le moyen de mieux satisfaire leurs besoins par un transfert de "pouvoir" productif de valeur grâce à l'échange d'utilités différentes. Dès lors, tant que des écarts subsistent entre les valeurs percues par les protagonistes des gains demeurent possibles et empêchent d'équilibre[7]. Les prix que

[7] L'équilibre est d'autant inaccessible qu'existent des limites spatiales et temporelles entre les individus, constituant la difficulté majeure de l'échange, les agents devant non seulement reconnaître la situation, mais aussi avoir la possibilité de réaliser le transfert.

l'acte d'échange établit reflètent incidemment l'activité d'échange, le symptôme d'un équilibre entre des agents isolés, en un mot : une information émanant du passé.

La préférence autrichienne pour l'étude de la connaissance et de l'action (maîtrise de relations causales) dans la dynamique économique, plus que celle de la division du travail ou le volume des facteurs engagés (comme nous l'enseignent les classiques) se marque alors résolument : "les quantités de biens de consommation à la disposition des hommes est limitée par la connaissance des relations causales entre les biens et par l'étendue du contrôle humain sur ces choses (the quantities of consumption goods at human disposal are limited only by the extend of knowledge of the causal relations between things, and by the extend of human control over this things)" (Menger, 1871). Il est maintenant facile de faire entrer dans l'analyse celui qui va jouer de ces relations et exercer un contrôle efficace sur les choses : l'Entrepreneur.

2. Connaissance et action, ou comment asseoir l'entrepreneur.

L'importance accordée à l'information et à la structure des biens conduit Menger à prendre en compte le temps dans la satisfaction des besoins et à souligner l'impossibilité pour l'individu de satisfaire lui même l'intégralité de ses besoins sans l'aide d'autres individus prêts à intervenir, c'est à dire qui se sont préparés d'avance à satisfaire les besoins concernés (i.e. ayant les connaissances nécessaires pour se préparer à des usages futurs liés à des besoins possibles futurs). La difficulté est alors que tous les biens ne subissent pas le même niveau d'incertitude, celle-ci portant sur les quantités de biens nécessaires à la réalisation conforme du plan prévu et sur les quantités de biens qui seront disponibles lorsque l'on en aura usage dans la réalisation du plan.

A cela vient s'ajouter l'incertitude relative à la réaction des marchés, puisque le processus de transformation vise plus la satisfaction de besoins futurs encore incertains que celle de besoins présents certains. Le temps nécessaire au processus de production est une source majeure de difficultés pour l'individu seul, surtout que s'y ajoute la complexité due à la division du travail et à l'existence d'intermédiaires. Le succès des

opérations engagées proviendra alors de la conjugaison d'une clairvoyance absolue avec une connaissance parfaite de la disponibilité des moyens affectant la réussite des projets.

Sur de telles bases, la mise en relation de la théorie de la valeur avec celle de la production conduit à remarquer que la valeur des biens de degré élevé est déterminée non pas par la valeur présente des biens de degré moindres, mais par la valeur prospective du produit. Or, comme ce produit a une valeur subjective, une anticipation, un plan ou un calcul extrapolant sont nécessaires pour agencer efficacement les éléments du plan. L'acte productif demande donc l'aide d'un service productif particulier : "chacun d'entre eux est un entrepreneur, non pas par sa participation technique au processus de production, mais parce qu'il réalise non seulement les anticipations principales mais aussi parce qu'il décide de l'affectation des biens premiers à des usages productifs particuliers (each of them is an entrepreneur, however, not because of his technical participation in the production process, but because he makes not only the underlying economic calculations but also the actual decisions to assign goods of higher order to particular productive purposes)" (ibidem, p.160). Cet agent spécifique remplit une quadruple tache : collecter l'information sur ce qui se fait et sur ce qui est, calculer et prévoir l'efficience du processus de production efficient, désirer l'action afin de traduire les calculs en faits et, enfin, superviser la réalisation des plans préparés[8]. La haute spécificité de ce service (par nature immatériel et sans prix) et sa grande rareté (du fait de sa relation de pouvoir sur les services du capital) constituent une limite à son exercice qui intervient dans la fondation de sa valeur, plus que le risque qui lui est lié.

---

[8] L'entrepreneur introduit, Menger précise que ce service productif n'est pas absolument associé à un individu seul. Ainsi, si les petites entreprises n'ont souvent qu'un maître unique, les grandes peuvent être dirigées par un entrepreneur entouré de collaborateurs, qui le secondent sans être forcément entrepreneurs eux-mêmes. Nous somme confrontés là à une acception limitative : l'entrepreneur ne peut être que le chef, ses collaborateurs des exécutants non entreprenants. Cette analyse ne tient pas compte des structures productives de grandes dimensions et cantonne les agents autres que le décideur ultime à des rôles d'encadrement et de surveillance.

(soulignons ici que Carl Menger se démarque de von Mangolt[9] qui faisait du risque supporté la composante essentielle de la valeur du service entrepreuneurial).

L'entrepreneur est donc celui qui observe le présent pour mieux anticiper les besoins à satisfaire dans le futur, qu'ils soient a) nouveaux dans l'absolu, b) liés à une modification de la valeur due à la modification de satisfactions retirées d'un bien (autant selon la valeur d'usage que la valeur d'échange), suite à la modification du bien *in se* ou a un changement des quantités disponibles ou, enfin, c) liés à la modification de la "marchéabilité" (*marketability*) de la marchandise avec l'accès à une nouvelle clientèle, l'élargissement de l'espace de disponibilité, l'élargissement des quantités que le marché peut absorber ou l'introduction de nouveaux moments de disponibilité sur le marché.

II. Une fonction perpétuée.

1. Entrepreneur et détours de production : un fauteuil vacant ?

L'idée de Menger de la différence de comportement entre le producteur et le consommateur (le consommateur pouvant évaluer directement les biens alors que le producteur ne le fait que sur la base d'anticipations), est reprise par Eugen von Boehm-Bawerk dans la *Positive Theorie des Kapitales* (1888). Il conserve aussi l'opinion que, ces deux agents évaluent les biens en tenant compte de leur utilité marginale **et** de l'utilité marginale de leurs revenus. Boehm-Bawerk accorde ainsi plus d'importance aux

[9] L'influence des travaux de Hans von Mangoldt (au milieu du XIXème siècle) sur l'entreprise est notable, particulièrement la séparation qu'il est l'un des premiers à réaliser entre l'entrepreneur et le capitaliste et qui le mène à définir un revenu spécifique à cet agent. Pour cela, il fait intervenir le risque pour justifier les profits entrepreneuriaux, qui constituent ainsi le revenu de ses activités : la découverte de nouveaux marchés, l'acquisition judicieuse de facteurs de production, l'instauration de combinaisons adaptées de production, la pratique de politiques de vente efficaces et l'engagement d'innovations. La théorie du profit de Mangoldt est expliquée en détail dans *Risk, Uncertainty and Profit* (Knight, 1921).

actes qu'aux agents en eux-mêmes, qui ne servent qu'à comprendre l'acte, et aborde donc l'analyse avec une théorie fonctionnelle et non personnelle (Schumpeter, 1951).

Son analyse s'articule autour de quatre fonctions représentées par les travailleurs, les propriétaires terriens, les capitalistes et l'entrepreneur ; les deux premières vivant du produit de leurs services productifs, alors que les deux autres vivent de leur implication dans le processus productif bien qu'elle soient toutes les quatre nouées par le lien indéfectible du temps. Ainsi, de prime abord, l'entrepreneur n'apparait qu'en simple intermédiaire entre le capitaliste et les propriétaires des services productifs, sa fonction se limitant au management et à la spéculation impliquée par la temporalité du processus productif : "la plupart du temps, il apparait du fait de caractéristiques fréquentes mais non nécessaires : celles d'un capitaliste travaillant avec son propre capital (Most of the time, he appears because of caracteristics he possesses frequently but not necessarily : those of a capitalist working with his own capital" (ibidem, p. 164). En ce sens, il ne semble pas avoir ici de spécificité et se confond plutôt avec le capitaliste.

Cette confusion, soulignée par Schumpeter, est assez surprenante. Elle signifierait que, malgré le cadre indiscutablement favorable des détours de production, les services de l'entrepreneur perdent leur spécificité et s'assimilent soit aux autres facteurs de production, soit au temps. L'entrepreneur perdrait donc ses attributs mengeriens pour être relégué au rang d'accessoire dans la convergence vers l'équilibre. Dans ce cas, cette éviction s'avère particulièrement dommageable à l'ensemble de la construction, justifiant alors les critiques virulentes de Nicholas Boukharine (Boukharine, 1919), de Stolzmann et de Hugo Bortkievicz (cités par Boukharine) relatives à l'explication, par Eugen von Boehm-Bawerk, de la tendance à l'inévitable agrandissement continu des détours.

En fait, il est indéniable que l'activité de l'entrepreneur est plus riche qu'il n'y parait dans les trois premiers livres de la *Positive Theorie des Kapitales*. Il lui est en effet attribué, à partir du quatrième, le rôle, très mengerien, d'être celui qui : "achète les biens de différents ordres -comme les moyens de production, les matières premières, les outils, les machines, l'usage de la terre et, les services du travail. Par la production il convertit alors ces biens de premier ordre en produits prêts à la consommation (buys

goods of remoter orders -such means of production, as raw materials, tools, machinery, uses of land and, above all, renditions of labor. And through the production process he converts these into goods of the first order, products ready for consumption)" (Boehm-Bawerk, 1888, p. 301).

La logique est ainsi d'acheter des moyens de production pour une quantité de biens présents moindre que la quantité de biens futurs qu'ils vont produire[10]. Le décalage entre les valeurs présente et future ne se liant pas uniquement, comme chez Menger, à la clairvoyance particulière de l'entrepreneur fondant des anticipations sur les besoins ou les conditions générales futures de la satisfaction des besoins, mais, d'une manière plus générale, à une utilisation efficace des changements humains liés à l'écoulement du temps. Ainsi, l'année à venir devient l'année en cours et les évaluations des agents économiques se modifient, tout comme se modifie l'étalon de mesure, attribuant alors aux biens présents une valeur accrue et donc récompensant celui qui sut outrepasser la préférence pour le présent afin d'engager la production des biens, alors futurs, qui peuvent satisfaire un besoin désormais présent. Le gain de valeur réalisé récompense son action : "un surplus provenant de la potentialité d'accroissement de la valeur attachée aux biens futurs qui sont transformés par les mains de l'entrepreneur en des biens consommables présents (a surplus arising from the potentiality for increment in value which resides in those future goods which are transformed under the hand of the enterpreneur into present consumptible goods)" (ibidem, p. 302).

Finalement, au delà d'un apparent vide sur l'activité entrepreneuriale, cette analyse s'inscrit dans la ligne des apports de Menger, qu'elle enrichit par l'introduction de la dimension temporelle de la psychologie humaine. Les fondations de l'entreprise

---

[10] Rappellons les trois motifs de la préférence pour le présent de Boehm-Bawerk : le manque d'imagination nécessaire à l'appréciation du futur des agents, une force de caractère limitée et, enfin, la prise en compte de la brièveté et de l'incertitude de la vie. Le futur est alors sous-estimé, ce qui avec l'échelonnement des besoins en lien à l'espérance d'une amélioration de leur situation dans le futur et avec l'idée de supériorité des biens présents dans la production (i.e. leur produit sera plus grand si on les engage dans un détour aujourd'hui plutôt qu'à une date ultérieure) permet d'expliquer que le taux d'intérêt est nécessairement positif (Boehm-Bawerk, 1888).

construites, il importe de préciser son rôle dans le processus du marché, ce que font les idées de Mises et Hayek, ainsi qu'Israël Kirzner.

2. L'apologie du capitalisme de libre l'entreprise.

Héritiers de la tradition de Menger, Mises et Hayek développent son rôle actif de l'entrepreneur dans le fonctionnement efficace du système capitaliste. L'idée fondamentale est la liberté de l'individu d'agir librement selon les conditions dans lesquelles il se trouve : "son comportement, quelle que soit la situation, est pleinement déterminé par le type d'homme qu'il est et le moment de l'action (...) Pourquoi César a traversé le rubicon ? Parce qu'il était Cesar (his comportement in any situation was fully determined by the kind of man he was at the instant of action. (...) Why Caeser crossed the Rubicon ? because he was Caesar)" (Mises, 1962). L'étude impose de considérer l'acteur en lui même et dans toutes ses inégalités avec les autres hommes, ainsi que les fins qu'il s'efforce d'atteindre : l'action est inévitable et imprévisible, engendrant ainsi le processus social par la coopération entre des personnes aux comportements différents et aux contributions spécifiques. La seule constance est uniquement celle de l'esprit humain que la praxéologie permet alors d'étudier[11]. Le lien social ne recèle pas de régularités et de constances, mais provient de la temporalité et de l'action individuelle réalisée dans les cadres formels que sont les institutions, où les individus peuvent se reconnaître comme acteurs liés par le lien de subordination qu'est le contrat (Berthoud, 1992).

Passant de la praxéologie à la méthode thymique (qui aborde le lien entre activité mentale des hommes et leurs actions) Mises considère les inter-relations entre les

---

[11] Le point clé réside dans les catégories structurées qui organisent la pensée de l'homme, seul niveau où des relations causales stables et généralisables peuvent être fondée certainement. Cette étude, la praxéologie, s'oppose à l'approche pratique des comportements en abordant l'influence que l'homme possède sur les choses, sur la base des structures usuelles de l'esprit humain (sa structure logique fondatrice de toute acquisition de connaissance) : "La réalité écrit par l'expérience sa propre histoire sur la page blanche de l'esprit humain (Reality writes as experience its own story upon the white sheets of human's mind)" (ibidem).

individus comme une anticipation, par l'individu, des effets de la conduite des autres sur la réussite de ses projets personnels. Le cadre d'analyse intègre alors une incertitude venant de la conduite des autres et de l'effet des événements externes. L'action est pleinement spéculative car si l'agent connaissait le futur, il n'aurait alors pas de choix à réaliser et n'agirait donc pas (Mises, 1949). La décision d'action n'est pas le seul point à examiner puisque l'engagement actif apporte diverses complications dues au choix des moyens à engager afin d'obtenir le résultat optimal. L'agent choisit donc entre les moyens directs et les moyens indirects les plus aptes à lui donner satisfaction, et l'on assiste alors à l'acte d'échange, substituant un état satisfaisant à un autre l'étant moins.

C'est dans ce contexte que l'entrepreneur est introduit. En effet, après avoir défini l'espace catallactique (espace des actions conduites sur la base des calculs en monnaie, soit le marché capitaliste), Mises spécifie les fonctions catallactiques fondamentales auxquelles sont attachés des revenus fonctionnels : l'entrepreneur ("acteur par rapport aux changements dans les données du marché"), le capitaliste et le propriétaire ("acteurs par rapport aux changements de valeur et de prix qui, même lorsque toutes les données du marché demeurent égales, sont causés par le simple passage du temps, du fait de la différente appréciation entre biens présents et biens futurs") et le travailleur ("l'homme par rapport à l'emploi du facteur de production qu'est le travail humain") (ibidem).

L'entrepreneur entre dans l'analyse associé aux changements sur le marché, et corrélativement aux attributs de ce marché : la monnaie et le calcul. Il a alors pour rôle principal de percevoir les ordres non tangibles des consommateurs afin de les satisfaire en réaffectant les facteurs anciens, ou en engageant des facteurs nouveaux : sa place est entre les autres services productifs et les consommateurs qui disposent sur le marché du pouvoir ultime de récompenser l'agent qui lutte efficacement contre l'incertitude de la "constellation future des offres et des demandes" (ibidem), ce qui l'expose à la sanction de la perte en cas d'insuffisante clairvoyance[12]. L'individu a alors tout le loisir de

[12] L'entrepreneur n'oeuvre pas seul. S'il détermine le plan général d'utilisation des ressources ainsi que l'ajustement principal des facteurs aux demandes, en prenant (suite...)

devenir entrepreneur en se saisissant d'une occasion de combler un vide ou en profitant de la situation de marché mieux que les autres, tout en faisant profiter au mieux de lui. Partant de là, un processus de sélection s'enclenche et ajuste perpétuellement l'appareil social aux changements des demandes et des ressources, permettant à chacun de faire ses preuves par soumission de sa capacité à innover, à spéculer... au jugement de ses concitoyens : "Les entrepreneurs ne construisent pas à chaque nouveau jour une structure des prix foncièrement nouvelle, ils ne redistribuent pas radicalement les facteurs de production entre les branches de l'industrie. Ils transforment seulement ce que le passé a transmis en l'adaptant mieux aux conditions modifiées"(ibidem, p. 355).

L'apport d'Hayek s'inscrit aussi dans la parfaite suite de Menger et de Boehm-Bawerk, comme l'illustre sa *Parabole du Jeu* (Hayek, 1976). Il s'agit d'un jeu à somme non nulle, créateur de richesse, qui constitue un affrontement pratiqué selon des règles et tranché par une supériorité d'habilité, de force ou de chance. Les efforts de chacun se traduisent alors par des signaux (les gains réalisés) dont tous peuvent tirer parti en utilisant les situations connues : tous disposent donc de l'information leur permettant de satisfaire des besoins dont ils n'ont pas connaissance directe, et de le faire grâce à des moyens dont l'existence leur resterait inconnue si ce jeu n'intervenait pas ; par là devient possible la satisfaction d'une gamme de besoins plus large. On peut alors considérer que "chacun est conduit, par le gain qui lui est visible, à servir des besoins qui lui sont invisibles. (...) C'est l'une des tâches de la concurrence que de montrer, parmi tous les plans de l'entrepreneur, quels sont ceux à écarter" (ibidem, p. 144-5). Le

---

[12](...suite)
comme base le profit permis par la satisfaction des besoins, au delà, se trouvent de nombreuses taches mineures ou d'ajustements secondaires qui incombent à des techniciens (pour l'aspect physique, mécanique...) ou à des managers (qui prennent alors une part de responsabilité dans une branche d'activité que la comptabilité en partie double permettra d'isoler, assurant à l'entrepreneur une surveillance optimale). Il n'est pourtant pas question d'une superposition des fonctions d'entrepreneur et de managers, et l'idée que les grandes entreprises modernes sont dirigées par des managers salariés d'actionnaires oisifs renvoie à une vision erronée qui oublie le rôle de la bourse et que derrière toute société prospère se trouve un entrepreneur qui détermine la branche d'activité et la structure financière, ne laissant au manager que l'exécution des détails.

jeu est alors d'autant plus stimulant que les règles assurent à tous un ordre abstrait qui ne tend pas à des résultats pratiques connus, mais qui assure et facilite la poursuite d'une grande diversité d'intention individuelles. Il est alors normal que l'individu s'engage dans des processus de production détournés, basés sur son appréciation de la situation et donc sur la spéculation, relative à l'avenir, qu'il engage (Hayek, 1935).

La vision hayekienne ne semble donc pas véritablement se démarquer de celle de Ludwig von Mises. La seule nuance notable portant sur la généralité de la fonction entrepreneur, Friedrich von Hayek n'accordant pas de haute spécificité à cet agent dont le caractère central est, pour lui, l'entrée sur le marché. L'entreprise ne devient alors plus qu'une simple affaire de degré : consommateur et producteur interviennent en entrepreneur du simple fait qu'ils sont des utilisateurs d'information. Cette idée, apparemment latente chez ce dernier, va constituer la base du travail d'Israël Kirzner.

3. La synthèse kirznerienne

En regroupant les idées de détours de production, de subjectivité de l'information ainsi que le rôle organisateur du marché, Israël Kirzner propose une approche synthétique de l'entrepreneur. Son action est ici guidée non plus uniquement par l'incertitude de la temporalité des processus de production et de consommation, mais par les perceptions que les agents ont des situations sur le marché. L'entrepreneur est ainsi celui qui perçoit les opportunités latentes à la spécialisation réelle ou potentielle des intervenants sur le marché et s'interpose entre ces individus (ou ces marchés), selon les opportunités perçues, avec comme seul objectif d'en tirer le profit qui lui semble y être lié. Dès lors, l'entrepreneur est plus que l'élément de l'équilibrage inter-temporel des marchés : il est l'acteur central du processus d'équilibre présent du marché, qui est, grâce à lui, perpétuellement plus efficient.

L'entrepreneur se manifeste ainsi lorsque l'organisation se fonde sur l'information que les individus ont pu obtenir les uns avec les autres et les uns sur les autres. En fonction de cette information, nécessairement incomplète, les échanges s'organisent de manière satisfaisante pour chacun dans la limite de ce qui pouvait être

fait et la perception de l'insuffisance de cette organisation, ou de gains possibles, par l'application d'une potentielle spécialisation non encore appliquée, sera l'oeuvre de l'entrepreneur. Il va procéder à des ré-organisations de relations afin de permette à chacun de conserver les avantages (au moins) de la situation de départ et lui permettant de tirer des surplus le récompensant. La réussite provient alors de la capacité de perception des signaux (autant ceux traditionnel que constituent les prix que ceux plus novateurs, quoique très hayekiens, relatifs aux capacités des agents indépendamment les uns des autres ou dans leurs relations réelles ou possibles) et de la rapidité avec laquelle l'opportunité est valorisée par une action.

La difficulté essentielle pour l'entrepreneur n'est pas dans la perception mais dans la concrétisation, car une opportunité de profit qui est connue de tout le monde et qui peut être exploitée par n'importe qui n'est une opportunité pour personne (Kirzner, 1979). L'entrepreneur devra alors s'efforcer de maîtriser au mieux son information, celle-ci n'ayant de valeur que tant qu'elle demeure privée[13]. L'information accède à un statut de richesse tout en ayant la particularité d'être *costless* car se trouvant à la portée de tous, bien que seuls quelques rares individus remarquent son aspect source de profit. En faisant de l'information l'attribut entrepreneurial principal, Kirzner distingue alors l'entrepreneur du capitaliste puisqu'il devient possible à un agent de valoriser une opportunité sans posséder d'autres services productifs que ceux liés à sa connaissance : "il est parfaitement correct d'insister sur le fait que l'entrepreneur ne nécessite aucun investissement de quelle que sorte. Si le surplus est suffisant pour lui permettre de servir un intérêt assez attractif pour attirer quelqu'un à lui avancer les fonds nécessaires, l'entrepreneur a découvert alors une voie pour obtenir du profit pur, sans ne rien avoir a investir du tout (it is still correct to insist that the entrepreneur requires non investment of any kind. If the surplus (...) is sufficient to enable the entrepreneur to offer an interest payment attractive enough to pursuade someone to advance the necessary funds (...) the

[13] C'est sur la base de cette difficulté que Casson (1982) construit sa théorie de l'entrepreneur et explique le passage de l'entrepreneur à la firme (cf. ch. 5).

entrepreneur has discovered a way of obtaining pure profit, without the need to invest anything at all)" (Kirzner, 1973, p. 49).

Nous avons ainsi pu rappeler les grands traits de la vision entrepreneuriale dans la tradition mengerienne et souligner le rôle de jonction inter-temporelle entre des besoins et des moyens qui lui est attribué dans l'analyse autrichienne. Son intervention structuratrice, par anticipation des besoins ou par perception des possibilités ouvertes sur le marché, est alors nécessaire au bon fonctionnement du processus tendanciel d'équilibre du marché. Pourtant, malgré sa continuité et sa cohérence, la tradition mengerienne a tendu à être délaissée[14] au profit d'une vision plus dynamique du mécanisme entrepreneurial, où il n'est plus question de convergence vers un équilibre ou de perpétuelle amélioration de la structure productive, mais de chocs violents et destructeurs évinçant systématiquement tout espoir d'équilibre.

Section 3. ... A l'entrepreneur inévitable.

L'approche de Joseph Schumpeter combine une analyse statique (caractérisée par le circuit) et une analyse dynamique. Leur comparaison fonde l'explication de la force motrice du capitalisme : l'entrepreneur. Situation de référence, le circuit est une activité toujours semblable à elle même, visant la plus grande satisfaction des besoins dans une situation donnée, ainsi "nous pouvons imaginer que bon an mal an c'est pour le même

[14] La rupture entre la tradition mengerienne pure et la pensée schumpeterienne est assez nette. On peut la situer à deux niveaux : d'une part Joseph Schumpeter abandonne les hypothèses généralisatrices (notamment l'individualisme méthodologique), d'autre part il défend des idées hérétiques sur les lois naturelles qui sous tendent le processus du marché. S'ajoutent à cela les positions particulières que celui-ci prendra dans le débat Mises-Hayek vs. Lange-Morgenstern, sur la faisabilité du socialisme, où il affirme que, le socialisme peut être viable sous certaines conditions politiques, et qu'il est surtout inévitable du fait de la routinisation du processus entrepreneurial au sein d'une bureaucratie technicienne (cf. infra), vision annonciatrice de la technostructure galbraithienne (qui fut d'ailleurs son disciple à Harvard).

consommateur, pour un acte de consommation identique que sont dépensées, à chaque période, les forces productives. (...) Dans cette mesure il n'y aura nulle part dans l'économie nationale de biens sans contreparties. (...) L'agent économique agit ainsi selon les données et en utilisant des procédés fournis par l'expérience c'est à dire qu'aucune modification puisse se produire dans son économie. Ses données peuvent se modifier et chacun se réglera sur ces modifications, dès qu'il les remarquera. Mais nul ne fera purement et simplement du nouveau" (Schumpeter, 1912, p. 231).

Le circuit correspond donc au meilleur emploi possible, selon l'enseignement de l'expérience, des biens de production, de consommation et des revenus, afin d'obtenir le maximum de satisfaction. Les échanges alors s'opèrent entre des biens de valeur strictement égale : chaque produit a une valeur égale aux quantités de travail et de terre contenus en lui même et aucune source de revenus ne peut justifier ici l'existence du profit. Chacun obtient, dans cet optimum parétien routinier et continu un maximum de satisfactions et a tout à perdre à un changement. La reconduction perpétuelle de l'état allocatif connu (les quantités évoluant selon des changements exogènes, guerres ou démographie), ne produit toutefois ni surplus ni profit : les revenus se limitent aux salaires du travail ou de la terre. De même, l'absence de dépréciation liée au futur empêche tout intérêt, et la reconduction d'une situation qualitativement identique rend les crises impossibles, tout comme les gains de productivité. Le circuit représente une situation inaccessible, autour de laquelle le système fluctue, en situation d'évolution : il n'est pas une fin, mais seulement une abstraction vers laquelle tendrait le système.

La question porte alors sur l'origine de l'évolution. Schumpeter analyse en ce sens les différents facteurs pouvant jouer un rôle dans celle-ci et, par élimination[15], fait

[15] Joseph Schumpeter élimine : a) les chocs externes au système : (guerres, famines...) car trop aléatoires par rapport à la régularité de l'évolution et aux effets trop ambigus ; b) les facteurs internes, qui sont les éléments intimement liés au système lui même (modifications des goûts des consommateurs, éliminés car Schumpeter considère en pionnier, que ce sont les entreprises qui les provoquent et qu'ils sont donc plus le résultat de l'évolution que la cause ; les changements dans les quantités ou les qualités des facteurs de production, éliminés également car ils ne sont pas aptes à provoquer la croissance qualitative que suppose l'évolution (Schumpeter, 1939).

apparaître le rôle de l'innovation[16], productrice de changements dans les méthodes de fourniture des matériaux et/ou au niveau de l'introduction de nouveaux biens. L'agent responsable de cette perturbation devient donc l'élément central du processus d'évolution. Ainsi, l'entrepreneur, destructeur des routines, provoque la rupture avec le circuit et le calcul rationnel hérité du passé. Il introduit de fait un risque important car il engage le système dans une voie nouvelle. Sa motivation à rompre n'étant pas le profit, qui n'existe pas dans le circuit, mais plus des motifs d'ordre affectif tels qu'une volonté de puissance ou un goût du commandement...

La mise en oeuvre de cette innovation passe par l'appel au crédit. En effet, le circuit réalisant l'état optimal des choses l'épargne ne saurait exister et l'entrepreneur doit obtenir une création de pouvoir d'achat ex nihilo pour pouvoir arracher aux anciennes combinaisons productives les facteurs de production qui lui sont nécessaires. Ainsi, "si par hasard il y a dans une économie les moyens de production fabriqués tels que ceux dont l'entrepreneur a besoin, il peut alors les acheter, mais pour cela il a besoin d'un pouvoir d'achat. Il ne peut pas les emprunter car ils sont affectés aux fins pour lesquelles on les a produits ; leur possesseur ne veut ni ne peut obtenir le rendement, que l'entrepreneur pourrait éventuellement lui donner, mais seulement plus tard, ni supporter aucun risque. Si cependant quelqu'un y consent, nous sommes en présence de deux affaires : d'un achat et d'un octroi de crédit". (ibidem, p. 363). L'innovation injecte alors un pouvoir d'achat nouveau, affectant la structure des prix jusqu'à ce que l'entrepreneur puisse rembourser sa dette. Néanmoins, l'effet sur les prix (relatifs) lié à l'injection d'une monnaie nouvelle perturbera la structure économique en provoquant de multiples ré-allocations de facteurs.

---

[16] Les cinq formes de l'innovation schumpeterienne sont : la fabrication d'un bien nouveau ou différenciation d'un bien par attribution d'une qualité nouvelle, l'introduction d'une méthode de production nouvelle, l'ouverture d'un débouché nouveau, l'introduction d'une nouvelle source de matières premières, d'une nouvelle organisation de la production, comme, par exemple l'apparition d'un monopole (Schumpeter, 1912).

L'importance accordée au crédit pose une relation nouvelle entre l'entrepreneur, qui avec l'innovation donne au futur plus de valeur qu'au présent, et le banquier, seul capable de fournir le pouvoir d'achat nécessaire. L'intérêt pris par le banquier sur le profit constitue alors un impôt sur la différence entre la valeur présente du pouvoir d'achat et la valeur que lui donne dans le futur l'entrepreneur, c'est "une récompense immédiate sur des moyens de paiement futurs"[17] (ibidem). Le profit permet de payer les banques. Il agit en stimulant et en fruit de l'innovation, celle-ci ayant fait baisser les coûts de production : de PR1 à PR2, alors que les prix de vente PV ne changent pas. On aura donc dans le circuit : PR1 = PV et dans l'évolution : PV = PR2 + Profit. Ce profit nouveau attire ensuite d'autres personnes qui diffusent l'innovation et alimentent la demande sur les facteurs de production provoquant l'augmentation progressive des coûts, ainsi qu'un ajustement des prix et un accroissement de la demande de crédit faisant augmenter l'intérêt. Le profit diminue jusqu'à disparaître, soulignant le caractère passager et éphémère de la situation d'entrepreneur.

Le profit de l'entrepreneur n'est pas ici, comme c'était le cas chez Alfred Marshall ou John Stuart Mill, une rémunération de son activité ou de son capital, mais constitue une récompense à sa personne : le surplus récompense l'activité qu'il a engagée et qui est la sienne propre. Tant qu'il sera le seul à l'utiliser, et même si son action n'a aucun effet sur les structures de prix relatifs des inputs comme des outputs, il touchera un revenu, lui échéant de droit, issu de sa situation de monopole particulier, qui, allant en s'amenuisant, profitera bientôt aux consommateurs et aux travailleurs. On note également que l'origine de ces gains est dans les pertes réalisées par d'autres, "la concurrence d'un homme avec une courbe de coûts particulièrement faible est, en fait, une concurrence efficace, qui, en dernier ressort, révolutionne l'industrie (the competition of the man with a significantly lower cost curve is, in fact, the really effective competition that in end revolutionizes the industry)" (Schumpeter, 1947).

---

[17] Une opposition existe ici entre l'approche schumpeterienne du crédit et de l'intérêt et l'approche de Boehm-Bawerk, fondant un intense débat (Perroux, 1965). De même peut-on noter un relatif écart entre l'importance et l'influence de l'intérêt dans le système de Schumpeter et l'analyse de Mises et Hayek, même si cet écart doit être nuancé.

Il n'est plus question ici de régularité et de continuité. Au contraire il s'agit d'un mouvement irrégulier, marqué par la succession de chocs majeurs et de chocs mineurs, simples échos des grandes innovations. Il y a ainsi un effet d'amplification des innovations par l'engagement d'une armée d'entrepreneurs d'envergure décroissante, qui suivent le chemin ouvert par de grands entrepreneurs, emportant dans leur mouvement des pans entier de l'ancienne structure productive. Ces effets sont à l'origine d'un mouvement cyclique où, aux phases euphoriques de l'innovation, succèdent des phases dépressives nécessaires à l'adaptation de la structure économique (avec aussi bien la disparition des entreprises dépassées par celles basées sur la nouveauté, que l'élimination de celles nées de l'optimisme provoqué par l'essor ; d'où, dans les deux cas, une nouvelle modification de la structure des prix relatifs).

L'entrepreneur se distinguant donc par son engagement dans de nouvelles structures productives[18], il convient de s'interroger sur les raisons pour lesquelles tous les agents économiques ne sont pas des entrepreneurs. La réponse de Joseph Schumpeter est alors parfaitement mengerienne : ils doivent avoir conscience de la possibilité de la nouvelle combinaison, i.e. la percevoir, et accepter d'agir en nageant alors un temps à contre-courant en quittant le sentier de l'usage pour affronter l'absence d'expérience et de règles : "l'acte de construire un chemin est d'une puissance supérieure à l'acte de le suivre. De même exécuter de nouvelles combinaisons ne diffère pas seulement en degré de la répétition des combinaisons accoutumées. (...) Pour le succès tout dépend du coup d'oeil, de la capacité de voir les choses d'une manière que l'expérience confirme ensuite, même si sur le moment on ne peut la justifier, même si elle ne saisit pas l'essentiel et pas du tout l'accessoire, même et surtout si on ne peut se rendre compte des principes d'après lesquels on agit. (...) Cette liberté d'esprit suppose une force qui dépasse de beaucoup les exigences de la vie quotidienne, elle est par nature quelque chose de spécifique et de rare" (ibidem, pp. 345-7). L'entrepreneur doit, de plus, avoir

[18] Cela constitue son trait distinctif du manager qui, pour sa part, est gestionnaire des combinaisons productives (Schumpeter, 1912, souligné par Kets de Vries, 1977).

une compétence de chef afin d'entraîner avec lui les facteurs indispensables à l'engagement de la nouvelle combinaison. L'activité économique tend alors à tenir, souligne-t-il, du sport, de la course financière ou du match de boxe plus que de l'exploitation pure et simple : c'est la joie de la puissance étayée par la liberté, le snobisme ou l'envie de monter sur un piédestal (!).

Afin d'être complets, il convient de distinguer quatre formes d'entrepreneurs qui se seraient succédées historiquement (Schumpeter, 1928). La première mêle capitaliste et entrepreneur dans le *Fabricant-Commerçant*, qui, quand la propriété était la condition de l'entreprise, était capitaliste par l'hérédité et entrepreneur par la volonté. Il avait une conception autarcique de l'entreprise, à laquelle il était attaché par affection, et se caractérisait surtout par sa compétence technique et commerciale, en étant fréquemment tout à la fois dans l'entreprise. La seconde forme est le *Capitaine d'industrie*, qui agit soit lui même soit par les actions qu'il contrôle. On trouve aussi, le *Directeur*, qui réalise de nouvelles combinaisons et agit sur la conduite de l'affaire en tant que salarié (même à un niveau intermédiaire) avec un objectif non plus commercial, mais simplement visant à s'assurer un revenu satisfaisant ou à satisfaire un plaisir du travail bien fait et de bonne renommée auprès des techniciens. Enfin, le *Fondateur* qui crée l'affaire, la lance et s'en désintéresse ensuite ; c'est l'exemple type de l'entrepreneur qui n'assure pas de rôle de direction ou d'organisation.

A ce niveau on peut préciser qu'entrepreneur n'est pas synonyme de travailleur indépendant : il n'y a pas de superposition entre activité d'entreprise et activité capitaliste (surtout que la diffusion des formes modernes de société rend plus aisé d'obtenir l'argent des autres, et donc d'accéder à l'entreprise qu'au siècle dernier, Schumpeter, 1947, note 5). Le degré de l'entreprise est variable et ne doit se réduire à la seule dimension innovation : il n'est pas nécessaire de réaliser quelquechose de révolutionnaire ou de spectaculaire pour être effectivement un entrepreneur : "ce n'est pas forcément l'acier Bessemer ou le moteur à explosion, ça peut être la saucisse Deerfoot ! (one necessairy not be the Bessemer steel or the explosion motor. It can be the Deerfoot sausage)" (ibidem). Parmi les distinctions opérables, se trouve celle entre le manager et l'entrepreneur dont le point distinctif est constitué par la différence qui

existe entre donner corps à une nouvelle idée et assurer la continuité d'une organisation déjà lancée. La question à souligner ici touche à l'activité manageriale en elle même : procéder comme le fait Joseph Schumpeter revient à définir le management par opposition à l'entreprise (c'est, en quelque sorte, le producteur walrassien).

Les réponse créatives, c'est à dire les pratiques nouvelles, qui apparaissent dans l'histoire économique sont le fait de l'entrepreneur, articulant le développement économique autour de l'entrepreneurship plus qu'autour des modifications contextuelles (on note d'ailleurs qu'un accroisement de la population, source traditionnelle de croissance, produit dans la plupart des cas une réduction du revenu per capita). Le mécanisme de développement se caractérise ainsi par trois traits essentiels : il ne se remarque qu'*ex post* et ne peut pas être compris *ex ante* ni même être prédit ; il est marqué dans sa forme de long terme par les effets de la réponse créative et, troisième trait, il touche à la qualité du personnel disponible dans la société ou dans une partie de la société, ainsi que les comportement et actions des individus. "Vus de cette manière l'entrepreneur et sa fonction sont aisés à conceptualiser : la caractéristique dominante est la réalisation de nouvelles choses ou de choses existantes mais d'une manière non encore employée (seen in this light, the entrepreneur and his function are not difficult to conceptualize : the defining characteristic is simply the doing of new things or the doing of things that are already being done in a new way)" (Schumpeter, 1947).

Le système capitaliste manifeste là son efficacité car ceux qui réussissent, et gèrent optimalement la société en coïncidence avec l'intérêt général, doivent maintenir leur effort puisqu'ils doivent maintenir leurs performances (une proximité avec la sélection par le marché expliquée par Ludwig von Mises est ici forte) ou se faire doubler. De plus les monopoles émergents constituent autant de situations efficientes économiquement, car ne subsistant que maintenus par une politique d'innovation bénéfique pour continuellement faire décroître les quantités de travail contenues dans les produits et diffuser la production aux masses. Le danger pour l'entrepreneur est que la moindre résistance de la structure aux modifications qu'il provoque, du fait de son accoutumance, et la tendance à la prévision de ce qui était auparavant entièrement

intuitif, amoindrissent les profits de l'entrepreneur : "il y a moins de place pour le leadership personnel. (...) Les entrepreneurs, qui ne forment pas une classe sociale en particulier mais proviennent de toutes celles qui existent, approvisionnent-ils ou renouvellent-ils le terreau capitaliste ? Pour le dire autrement, le capitalisme se perpétue-t-il par le succès entrepreneurial ? (there is less scope for personnal leadership. (...) Entrepreneurs, while not forming a social class for themselves but originating in almost all existing strada, do feed or renew the capitalst stratum ? To put it differently, does the latter recruit itself through entrepreneurial successes ?)" (Schumpeter, 1947).

C'est le glissement vers la classe de loisir de Thorstein Veblen ou l'économie du rentier de Nicholas Boukharine. Un tel système ne peut pas demeurer viable, car il détruit de lui même l'entrepreneur, facteur essentiel de son efficacité. Ainsi, si dans un premier temps les nouvelles innovations, le développement de grandes entreprises et la fausseté de l'affirmation de la disparition des occasions d'investissement... semblent garantir son efficacité à long terme, il faut aussi compter sur la remise en cause, par la rationalité économique, de l'essence même de l'entrepreneur. On peut craindre alors une routinisation de l'acte entrepreneurial, rationalisé, objectivisé et comptabilisé. L'entrepreneur se mue en simple producteur reconduisant les situations données et ne combattant plus les routines établies. Ainsi, dès que le monde s'habitue au progrès technique continu, que ce progrès est intégré au rationalisme des comportements, l'innovateur entrepreneur est perturbé dans son action, l'innovation devient une routine et les organisations remplacent les pionniers (cf. chapitre 8).

Ce processus s'amplifie dès que l'implication humaine se sépare de la gestion dans les grandes entreprises, limitant le rôle de l'entrepreneur et remplaçant ses motivations subjectives par une gestion calculée rationnellement. A cela s'ajoute l'emprise que les grandes entreprises exercent sur la fonction de propriété, directement ou par l'effet de la concentration, qui grignote les petits propriétaires, ou par des contrats qui se transforment en réglementations. Une ambiance sociale mauvaise en résulte et se répand par l'intermédiaire des intellectuels et grâce aux gigantesques moyens de communication que le capitalisme a créé et diffusé (T.V., Radio...). On tend donc à une attaque en régle du

système, amplifiée d'ailleurs par les politiques des gouvernements[19]. Vient alors le développement d'"une mystique de classe" traduisant l'amorce de la marche au socialisme[20].

Au delà de ses quelques germes de discorde, la pensée schumpeterienne possède certains facteurs de continuité avec le cadre idéologique autrichien (Wanscoor, 1993-b). En effet, bien qu'il le critique vivement, Joseph Schumpeter tend à être un utilisateur savant d'un l'individualisme méthodologique particulier, dont il connaît suffisamment bien les limites et les pièges pour ne pas y sombrer (Gislain, 1993). De plus, son analyse accorde une place prééminente au processus du marché ; et, même si son sujet essentiel est la compréhension de la tendance à un écart quasi-permanent entre l'évolution et le circuit (walrassien) plutôt que l'étude de la convergence vers un équilibre forcément historique, on retrouve la volonté d'expliquer le passage d'un état à un autre. L'équilibre n'y est donc pas une fin en lui même, mais bien un outil dont le rôle est de servir de base à la recherche de l'équilibre futur : la dynamique temporelle demeure presque la même puisque l'état d'équilibre présent appartient obligatoirement au passé et n'est qu'une étape de référence dans le cheminement vers un nouvel équilibre, lui aussi daté et dépassé dès que conscient. Deux nuances essentielles se trouvent néanmoins : l'une concerne le rythme du mouvement (au glissement délicat de la tradition mengerienne, Schumpeter substitue une succession erratique de chocs d'autant plus ou moins brutaux qu'ils ne sont pas attendus), l'autre est relative au processus de convergence en lui

---

[19] Que ce soit les politiques de stabilisation, de répartition équitable, les mesures de régulation, le contrôle public sur la monnaie ou le travail, développement de services non-marchands ou législation de "sécurité" (security legislation). "Ce que je veux souligner est que nous sommes loin des principes du laisser-faire et que donc il est possible de développer et de gérer les institutions du capitalisme d'une manière telle que le fonctionnement de l'entreprise privée ne diffère que peu de la planification socialiste (All I wish to emphazise is the fact that we have travelled far indeed from the principles of laisser faire capitalism and the further fact that it is possible so to develop and regulate capitalist institutions as to condition the working of private enterprise in a manner that differs but little from genuinly socialist planning)" (Schumpeter, 1950).

[20] Le socialisme de Schumpeter n'est en fait pas celui de Marx. Il est caractérisé par la prééminence du rationalisme sur le subjectivisme fondant une centralisation et une fixation centrale des prix à la place du marché, et le développement d'une bureaucratie pour gérer l'ensemble de la production (Schumpeter, 1946).

même (il délaisse l'idée d'un glissement progressif, produit par les conditions d'échange, entre différents états avérés d'équilibre, se servant de références les uns aux autres, pour développer une vision axée résolument sur la divergence et la rupture consommée entre les différents états tendanciels d'équilibres).

L'entrepreneur constitue un élément fondamental du système autrichien : il agit dans le présent et assure la jonction avec le futur. Cette école, qui intègre d'emblée le temps et l'incertitude, dans son étude du processus catallactique, a dès Carl Menger trouvé en lui l'agent central de cette dynamique. Son anticipation de la constellation future des offres et des demandes ou sa perception des déséquilibres existants sur le marché, ou entre les marchés, assure la continuité du processus économique par une structuration toujours améliorée de la production. Dans ce cadre il est un service productif *in se*, sans lien autre que celui de commandement, avec les autres facteurs productifs, se distinguant du capitaliste. Sa haute spécificité en fait un facteur rare au rôle déterminant dans l'évolution économique, puisqu'il assure, en modifiant les structures de production, croissance et développement. Le renouvellement permanent engendré dans la structure productive génère le profit et l'intérêt, émanant pour les uns de l'écoulement du temps en lui même ou pour les autres de l'incertitude liée au caractère "divinatoire" de l'action inter-temporelle.

L'optimisme de cette vision des choses ne doit cependant pas être détaché d'une possible action entrepreneuriale qui, bien que correspondant au canevas analytique relatif à cet agent, n'engendre pas une progression vraiment continue et, dans une certaine mesure, douce. L'analyse schumpeterienne casse cette belle construction en introduisant un entrepreneur discontinu et inégal, mais conservant toutefois son rôle moteur dans le processus économique. Dès lors la convergence tranquille vers une situation *équilibrée* est remise en cause par l'imprévisible et déroutant entrepreneur héroïque qui sort l'économie des chemins routiniers et l'engage dans un mouvement alternant évolution et dépression, mais conservant la direction tendancielle vers l'équilibre.

A ce niveau, la proximité entre cette vision, duale, de l'entreprise et celle d'Alfred Marshall est notable. Dans les deux cas l'entrepreneur agit d'une manière avant tout temporelle et résolument tournée vers un futur prévu mais à confirmer. Son rôle est de faire en sorte que ses choix soient validés favorablement par le marché et donc, pour en maximiser la possibilité, d'agencer efficacement les facteurs engagés, en opérant les changements perpétuellement nécessaires aux modifications contextuelles. Le principe directeur semble finalement le même, par delà la différence dans les critères décisionnels qui sont, rappellons le, les coûts objectifs pour Alfred Marshall et les coûts subjectifs pour la tradition mengerienne[21].

Conclusion du chapitre.

La lame de fond subjectiviste ne possède finalement d'unité qu'au niveau de la subjectivité de la valeur, et se divise par la suite sur l'objet d'étude *marché* : un groupe abordant l'analyse de l'équilibre, l'autre se consacrant à la dynamique du marché, en maintenant l'entrepreneur au coeur de ce processus (Kirzner, 1981). L'approche autrichienne critique alors la vision dominante pour sa focalisation exagérée sur d'équilibre et, partant, pour sa vision déficiente de la nature et du rôle de la concurrence sur les marchés : il y a d'un côté un marché résultat, où les présupposés déterminent l'aboutissement, et, de l'autre, un marché processus, où le résultat final se construit à chaque instant et demeure perpétuellement remis en question.

En ce sens, il semble que la critique essentielle que l'Ecole Autrichienne porte au néo-classicisme standard est d'engloutir l'entrepreneur dans la mathématisation figée de l'équilibre normatif, alors que, selon eux, l'équilibre est un outil relié au processus du marché, que l'entrepreneur anime. Il exige alors de reconnaître la place de l'action de l'individu et son rôle de découvreur de ressources à allouer au coeur même du méca-

[21] Celle-ci affirme plus son inscription temporelle car si la prise en compte des coûts objectifs peut signifier la réalisation de l'étape antécédente à celle concernée, celle des coûts subjectifs ne revient-elle pas ainsi à affirmer qu'elle ne l'est pas encore ?

nisme de marché. Il s'agit là du vieux débat opposant depuis Menger les tenants de la pensée autrichienne aux penseurs de l'Ecole Historique Allemande, ainsi qu'aux positivistes. Pour les autrichiens, l'esprit humain et ses créations ne peuvent aspirer à acquérir une connaissance complète ou à maîtriser des constructions qu'ils n'ont pas réalisées, notamment parce que ces constructions tendent vers des fins que l'esprit de l'homme ne peut pas connaître, contrairement à ses actions propres qui concourent pour leur part à des fins précises, connues et identifiables de lui-même (Mises, 1949).

A l'opposé, la construction traditionnelle de l'équilibre général s'efforce d'articuler un tout qui est perceptible par ses parties et qui, au total, correspond juste à la somme de ses composantes. C'est dans cette opposition que se trouve d'ailleurs l'origine de la prédiction, commune à tous les auteurs autrichiens, de l'inefficience des systèmes centralisés et collectivisés, illustrée par le débat Lange-Morgenstern vs Mises-Hayek. La vision dominante de la firme allouant, grâce à une raison supérieure, des ressources entièrement connues ex-ante leur semble donc une aberration puisque la masse de ressources disponibles est inconnue et non-maîtrisable pour aucun esprit quel qu'il soit, et surtout parce que de surcroît la combinaison de ces ressources fait plus qu'en consommer mais contribue également à en créer (Boehm-Bawerk, 1888).

Chapitre 5

Entrepreneur, inefficiences et création de marchés

La richesse indéniable de l'apport autrichien est entachée cependant de la restriction de l'acte productif au seul entrepreneur, reléguant les autres intervenants productifs à des taches subalternes ou d'ajustement secondaire. L'entreprise fatalement perd en longueur ce qu'elle gagne en dynamique et en épaisseur, car l'entrepreneur remet en jeu son action à chaque instant du marché et ne peut que gagner ou perdre seul, tout autre acteur développant une action de même nature étant censé s'engager lui même sur le marché. La théorie de l'entreprise est donc une fois encore séparée de celle de la firme, même si le sens de l'exclusion est inversé : l'entrepreneur opère sans firme, contrairement à l'approche néo-classique traditionnelle où la firme fonctionne sans entrepreneur. La séparation *acte d'entreprise* et *constitution d'une firme* permettant d'envisager une relation efficace et pertinente de ces deux choses n'est véritablement envisagée que par Joseph Schumpeter avec les société par actions et la prise en compte des directeurs.

Le passage de l'entreprise à l'unité constituée demeure de fait relativement ignoré, et l'activité de l'agent entreprenant au sein de l'institution firme reste elle aussi une zone d'ombre conséquente, mais dont l'importance tend à être réalisée de plus en plus. Ainsi, les difficultés liées à l'emploi de facteurs productifs en lien à des plans de production à réaliser, conduisent à examiner les comportements, limites et contraintes qui se manifestent lors de l'exécution des projets économiques et qui empêchent l'obtention de situations optimales.

Comportements et émergence des cadres d'action privilégiés sont deux questions déterminantes que vont aborder Harvey Leibenstein et Mark Casson, faisant apparaître, l'un, pour traiter de l'écart entre les projets et les réalisations productives effectives, l'idée d'efficience-X et l'autre, en lien à la mise en oeuvre des vélléités

entrepreneuriales, l'idée de création de marché. Ces deux apports à la question entrepreneuriale seront détaillés dans les deux parties qui constituent ce chapitre.

Section 1. L'entrepreneur : agent de l'efficience X.

La première question soulignée se pose avec une acuité particulièrement conséquente. Nous avons noté précédemment (chapitre 3) le fait que la production dans la conception standard se limite à des projets. Le passage du projet à la réalisation est alors considéré comme ne posant pas de difficultés et devant donner un résultat nécessairement conforme aux prévisions du plan établi. Cette idée d'efficience absolue conséquente à une répartition optimale des ressources, touche la firme ou l'entreprise aussi bien dans le paradigme standard que chez Marshall (et dans une moindre mesure chez Menger, qui considère la possibilité d'erreurs dans les calculs de l'entrepreneur), et fait des modes d'accroissement de l'efficience un ensemble d'outils et d'attributs importants pour l'entrepreneur, appelant une étude propre et ciblée des voies possibles d'amélioration.

Une telle étude est d'autant plus souhaitable que l'approche purement allocative connaît quelques difficultés. Il faut alors se tourner vers d'autres idées que le principe de substitution ou le coût d'opportunité et tenir compte d'éléments plus particuliers, jusque là délaissés par l'analyse. L'élargissement à des aspects nouveaux de l'efficience motive l'idée d'efficience-X qui aborde deux phénomènes jusque là ignorés : l'articulation interne de la firme (*inside the firm*) et l'articulation firme-marché (*outside of the market*) et motivent l'idée d'efficience-X.

I. La nécessité d'une étude micro-micro-économique.

C'est sur la base d'études empiriques critiques vis à vis de la minimisation des coûts par les entreprises, que Leibenstein propose d'élargir l'idée d'efficience et renouvelle l'analyse économique de la firme (Leibenstein, 1966). Le problème n'est plus

de savoir si les firmes maximisent ou non leurs profits, mais d'examiner comment les activités économiques peuvent être réalisées avec des coûts non minimisés, du fait de l'impossible allocation optimale de la ressource particulière que sont les managers, qui, en effet, déterminent leur propre productivité et celle de toutes les unités coopérant dans l'organisation. Notant que la théorie standard néglige cela en réduisant la firme à un stock de capital, de travail et de techniques/connaissances au résultat prédéterminé indépendamment des décisions de ses dirigeants, il suggère d'aborder cette activité comme fondant une efficience non allocative qu'il baptise *X-Efficiency*.

1. Efficience allocative et efficience-X.

L'efficience-X constitue une seconde direction d'action profitable pour la firme, qui peut désormais améliorer sa situation soit par à une meilleure allocation des ressources (i.e. efficience allocative par application du principe de substitution), soit par une meilleure utilisation (i.e. Efficience-X, par une gestion améliorée de l'usage effectué des ressources). La représentation renouvelée de l'efficience permet d'expliquer la performance comme la non performance (inefficience-X). L'accent est mis sur les inefficiences qui apparaissent, et notamment, l'impossible transformation des inputs engagés dans la firme en outputs prédéterminés ex ante, l'acte de transformation combinant trois types différents d'efficiences, dont le degré auquel chacune est poussée et leur articulation détermine l'efficience d'ensemble : elles sont issues de la motivation interne à l'unité (*intra-plant motivational efficicency*), de la motivation externe (*external motivational efficicency*) et des mécanismes hors marché (*non-market input efficicency*).

Les différences entre les efficacités d'unités apparemment identiques s'expliquent donc par le fait que les individus ne travaillent jamais autant qu'ils le pourraient et ne recherchent par l'information aussi efficacement qu'ils le devraient. La motivation et l'effort sont les deux rouages essentiels d'une relation input-output, non déterminée ex ante, mais contingente de quatre facteurs : l'incomplétude des contrats de travail, la non marchéabilité de tous les facteurs de production, l'incomplète spécification et la non-

unicité de la fonction de production et, enfin, les interdépendances et l'incertitude, qui conduisent les firmes à coopérer sur certains points et à s'imiter à des degrés divers.

De tels phénomènes offrent finalement un chemin d'explication des résidus de croissance injustifiés par la construction traditionnelle (notamment le *résidu de Solow*) comme liés aux réductions de coûts de production de marchandises existantes (sans innovations ou inventions), d'innovations de processus ou de l'introduction de nouvelles marchandises. Ces trois actes sont motivés par les pressions internes et externes sur les acteurs de la firme. Pour Leibenstein, il est clair que la firme n'opère pas sur sa frontière de production traditionnelle, mais s'en approche ou s'en éloigne selon que la pression subie motive les calculs de minimisation. Certaines unités, en situation de non minimisation des coûts, mènent leur branche (*industry*) à un équilibre infra-optimal non plus issu du marché, comme l'exposaient Knight et Coase, mais d'autres aspects du processus économique (les deux approches n'étant pas exclusives).

Le cadre traditionnel de la "main invisible" voit sa convergence obligée vers un équilibre pareto-optimal compromise car les accords ne sont pas tous identiques mais plutôt alternatifs : les accords relatifs aux efforts sont généralement sous-optimaux et les mouvements d'une situation à une autre nécessitent des impulsions. L'approche classique où les unités de décision contrôlent tout ne correspond là qu'à un cas très rare lié à une pression forte qui stimule le calcul et approche l'unité de sa situation optimale alors que la pratique courante est plus liée à une faible pression (Leibenstein, 1982).

L'aveuglement de la théorie standard lié à la focalisation sur le marché parfait et à l'absence de marché interne aux firmes ou des organisations, rend insuffisante l'hypothèse de minimisation des coûts. L'inadaptation du postulat fondateur fait passer à côté de l'idée que "pour comprendre la productivité il nous faut examiner ce que font les gens à l'intérieur de l'entreprise et pourquoi ils travaillent de telle façon et pas autrement" (Leibenstein, 1981). L'hypothèse comportementale est à relier à l'agent afin de faire de l'effort une variable discrétionnaire et non plus indépendante de l'acteur. Les choix des individus sont influencés par le système de motivation, l'habitude, la routine ou les conventions bien enracinées, certaines de leurs activités, le rythme d'exécution,

la quantité et la qualité de leur effort. On constate alors l'existence d'une zone d'inertie menant à une entropie de l'effort représentant l'insuffisance de la coordination entre les objectifs présumés de l'entreprise : "elle sera d'autant plus faible qu'une pression forte s'exerce en ce sens à partir du sommet, favorisant l'efficience" (Leibenstein, 1981).

L'incapacité de la conception traditionnelle de l'efficience fondée, il faut prendre en compte cette autre forme d'efficience qui remet en cause la relation obligée entre les variations des inputs et celles des outputs, et en arriver à un approfondissement de l'étude des processus de décision et de motivation au sein des entreprises.

2. La micro-micro économie.

Cette modification de l'idée d'efficience impose une révision de la théorie de la firme intégrant l'influence des individus sur les décisions intra-firme en lien au rôle considérable jouée par leur discrétion dans l'effort. La difficulté pour la firme sera d'assurer un comportement efficace, qui impose de maintenir sur les individus une pression adéquate, combinant des pressions internes à l'agent, interne à la firme (diffusée dans la firme par les agents) et externe, transmise aux individus par la firme (cette dernière forme étant la seule prise en considération par la micro-économie standard). L'étude de ces phénomènes individuels basiques fonde l'analyse approfondie des liens entre ces fondements (la *micro-micro-économie)* et la compréhension des coûts, décisions et comportements de et dans la firme. La cassure d'avec la micro-économie standard et la fondation d'une analyse résolument tournée vers l'individu comme base de l'analyse, permet alors de possibles réponses aux questions du contrôle du propriétaire sur sa firme ou des aspects intra-organisationnels de la formation des coûts.

La théorie, qui continue à ne tenir compte que d'une unité simple, même si celle-ci combine plusieurs personnes ou procédés, s'axe trop sur le comportement de la firme et non le comportement dans la firme. Décisions et procédures restent hors du champ et l'on contourne les difficultés en modifiant la fonction objective de la firme (cf. infra). Ce type de rectification est néanmoins imparfait et on peut lui reprocher l'imprécision

de la modification de la fonction-objectif réalisée, car elle ne spécifie pas le mode de définition de la contrainte de minimum de vente et, surtout, ne spécifie pas qui, dans la firme, le réalise (Leibenstein, 1979, 1987-b). Plus généralement, le défaut opposable aux tentatives d'élargissement de la fonction-objectif (Williamson, 1963 ; Marris, 1964) serait l'ignorance de la différence entre un décideur et plusieurs décideurs, ainsi que des relations possibles entre-eux, et le maintien du mécanisme obscur de la boite noire, dont le changement d'hypothèse ne modifie que le comportement. Le progrès consiste à rendre la micro-économie traditionnelle plus pertinente sans aller plus loin. L'auteur est ainsi insatisfait des apports de la *Carnegie School* qui fait pénétrer des coalitions formées ex-ante dans les processus décisionnels, alors que l'intérêt est dans leur formation. La primauté du comportement individuel dans la détermination de l'output et de son coût n'est pas assez considérée (Leibenstein, 1981) par cette approche qui pose les problèmes des organisations et se contente de rechercher des solutions optimales.

La distorsion entre l'unité abordée et l'unité ultime qui y agit est trop forte pour continuer à faire comme s'il s'agissait d'une même chose : présumer une rationalité substantielle à l'artisan comme à la multinationale n'est pas raisonnable. L'analyse doit se recentrer sur l'individu pour tenir compte des différences contextuelles ou supporter une double défectuosité : la méconnaissance de l'entendue des connaissances économiques et le mépris de la question de la motivation humaine, qui laisse échapper la possibilité que certains soient plus ou moins motivés que d'autres, par leurs caractères propres ou les situations où ils se trouvent. La théorie économique de la décision conduit alors à l'impasse et à la crise de la pensée économique (Leibenstein, 1981).

Les espoirs que l'on pouvait fonder sur l'analyse de David McClelland, dite "n Achievement Theory" demeurent insatisfaits d'autant que son idée de variabilité de la volonté d'accomplissement des agents selon les individus et de sa dépendance à la culture environnante (particulièrement sa transcription courante, notamment dans les comptes pour enfants) est incompatible avec les préceptes traditionnels. L'influence du contexte culturel sur les motivations, visible dans les scores de n achievement, touche alors les comportements entrepreneuriaux. Dans ce sens on aboutit à l'idée qu'il existe

des techniques pouvant permettre de choisir les agents qui, dans l'ensemble, réaliseront les performances les meilleures dans l'utilisation des possibilités d'entreprise ; d'autant qu'il est également envisageable de les former pour augmenter leurs capacités à entreprendre (McClelland, 1961, exposé par Leibenstein, 1987-b).

Fonder une théorie micro-économique avec l'efficience-X revient à accepter la rationalité sélective, la primauté des décisions individuelles, la discrétion de l'effort, l'existence d'aires d'inertie et la présence d'une entropie organisationnelle. Caractérisées ainsi, les relations entre les agents, fondant notamment la firme, sont incomplètes et mènent les individus à interpréter et agir à leur guise dans la détermination de l'output et de son coût. L'unité constituée doit exercer un contrôle limitatif de ces degrés de liberté pour les réduire, les prendre en compte et les répercuter sur ses prix et pouvoir supporter les coûts induits plus élevés ou trouver des solutions spécifiques pour les contourner. On aboutit à une dualité dans la conception de l'individu entre l'individu en lui même (avec son histoire et son caractère) et l'individu comme membre d'un groupe.

Cette tentative d'élimination de la dichotomie entre la théorie du choix du consommateur et la théorie de la firme, par unification de l'analyse de la décision autour du concept central d'individu, conduit à voir que le prix d'une marchandise n'est pas indépendant de son prix, puisqu'il peut être modifié pour absorber les coûts d'inefficience et que la tolérance de cette inefficience est bornée par le prix de vente du produit. On arrive aussi au constat que les firmes ne minimisent pas leurs coûts, sauf circonstances extrême, ainsi qu'à l'idée qu'une fonction de production indépendante de l'environnement de la firme et de son histoire n'existe pas (Leibenstein, 1979).

Cette approche semble alors préférable à celle qui prend l'organisation comme elle aussi maximisatrice. En effet, ce n'est pas parce que les composants maximisent que l'ensemble le fait également, auquel cas il y aurait danger que la moindre modification induise une renégociation complète des conditions d'organisation

Les limites de comportements maximisateurs s'illustrent par le jeu dit "dilemme du prisonnier" (Leibenstein, 1982) où, dans une situation caractérisée par les cinq traits précédents, la productivité totale dépend des choix faits par les membres de l'unité et

les conditions imposées par la firme. Chaque employé choisit entre trois solutions : a) une règle d'or, son action s'oriente vers la satisfaction de l'intérêt de la firme, b) une règle privée, maximiser sa satisfaction personnelle, et c) une situation intermédiaire. De son côté, la firme choisit entre trois options symétriques : une règle d'or, maximisation du bien être et de la sécurité des salariés dans la firme ou une maximisation des gains par minimisation des coûts. Le résultat est une situation en dilemme du prisonnier qui met en évidence les risques d'une maximisation privée par la firme et les salariés. La multiplicité des modalités de conduite des activités productives, et la diversité de leurs résultats, apparaissent et soulignent que la normalité des tentatives pour faire converger les choix vers la coopération, de loin la plus efficiente, peut passer par de nombreuses solutions : appel à l'éthique, contrats, conventions... Ce modèle, certes criticable (insuffisante prise en compte de la négociation autour de produit final, discutabilité de l'idée que les mouvements internes d'opposition réduisent le produit total, Alam, 1983), met en évidence l'improbabilité de l'unicité d'un optimum de la firme.

II. Efficience-X et influence entrepreneuriale.

Nous remarquons donc qu'avec l'introduction de l'efficience-X la firme gagne un facteur d'épaisseur, issu de la décision et de ses corollaires en termes d'inégalités informationnelles, de contraintes environnementales différentes, de perceptions des situations divergentes, induisant des écarts entre les actions engagées par la suite. Elle ne fonctionne alors plus seule, mais est livrée à des mouvements internes et externes qui affectent son efficacité. En fait, Leibenstein propose ouvertement de faire revenir dans la firme celui qui n'aurait jamais du en sortir : l'entrepreneur (Leibenstein, 1978).

1. le retour de l'entrepreneur.

Evacué par la trappe de la micro-économie, l'entrepreneur revient ici par l'appel à l'individu comme unité analytique de base. L'efficience-X permet de cerner plus précisément son rôle dans l'organisation de la production, où il manifeste un effet de productivité (efficience induite) au travers de la motivation, de l'organisation et de la gestion des affaires[1] : il est un réducteur d'inefficience-X. L'action entrepreneuriale répond aux opportunités encore inexploitées par l'établissement de nouvelles firmes ou de nouvelles voies de production dans celles existantes. L'efficience-X contourne les deux difficultés usuelles à l'introduction de l'entrepreneur dans la micro-économie : "la tendance à le glorifier et l'utilisation d'équilibres justes où les firmes produisent à coûts minimums, et où le prix est égal à ce coût minimum (the tendency to glorify the entrepreneur ; and the use of a tight equilibrium where firms produce at minimum cost, and price is equal to minimum cost)" (Leibenstein, 1987-a, p. 125).

Plus qu'une explication du résidu de croissance, l'efficience X explique l'accroissement de la productivité en termes de différentiels d'organisation et de motivation. Elle dépasse l'explication néo-classique d'une évolution liée au progrès technique exogène, en incluant d'autres dimensions, notamment l'utilisation faite de l'inefficience des organisations déjà en place (Baumol, 1968). L'usage de l'efficience X s'étend également à la liaison inter-marchés où se manifestent des gaps (Leibenstein, 1983), ou à la perception de zones d'inertie, où la pression est inexistante ou inefficace, ou d'entropie de l'effort, liées à l'insuffisante coordination entre les objectifs présumés de l'entreprise (Leibenstein, 1981), fondant des différentiels de motivation et d'action.

---

[1] La construction de l'efficience-X peut être abordée de deux manières (De Alessi, 1983). L'une, semblant être celle d'Harvey Leibenstein, est plutôt normative et vise la construction d'un modèle plus général, quoique celui-ci s'en défende (Leibenstein, 1983) ; l'autre constitue plus un outil d'analyse de choix prédictifs (Stigler, 1976) faisant que l'inefficience-X surgit *ex post* d'erreurs d'estimation faites *ex ante*. Ainsi, s'il s'avère que les situations de firmes équivalentes diffèrent, ce n'est pas du fait d'une situation inférieure à la frontière de production, c'est simplement en raison de la différence (provenant d'inégalités dans l'investissement, dans les capacités entrepreneuriales, ou dans la connaissance) des frontières de production de ces différentes firmes.

Une fois introduit dans l'analyse l'entrepreneur joue deux rôles : il rend disponibles les flux d'informations entre les marchés et entre les facteurs qui peuvent améliorer l'efficience des méthodes de production usuelles ou faciliter l'introduction de nouvelles, et il arbitre dans l'allocation des ressources, opérant sous la contrainte d'une information coûteuse et limitée. Sa réflexion implique un coût d'opportunité en temps et en effort, qui revient à remplacer la rationalité subjective par une rationalité sélective. Il intervient aussi dans la gestion de la pression interne à la firme en réduisant les coûts ou les distorsions liées aux inefficiences du fonctionnement de la firme. Son activité a donc quatre traits essentiels : trouver et exploiter les opportunités entre les marchés, utiliser les imperfections et les obstacles des marchés, trouver un usage aux inputs, gérer et assurer la continuité dans l'action productive.

"L'entrepreneur est un exploiteur d'opportunités. (...) La maximisation postule que chaque agent économique choisit toujours la meilleure opportunité et prend les avantages de celles qui ne coûtent rien. Elle considère que toutes les possibilités de gains sont utilisées. Cette approche laisse de côté le fait que les opportunités sont toujours équivoques -elles peuvent être partiellement cachées et difficiles à interpréter. (...) L'approche standard laisse aussi de côté les frictions et les résistances qui interfèrent dans l'exploitation de l'opportunité. (...) Si toutes les possibilités sont exploitées, il n'est pas besoin de parler de l'entrepreneur. (They are opportunity fillers. (...) The maximisation postulate used in standart theory suggests that the economic agent will always take the best opportunities and will take advantage of all costless opportunities. It assumes that every chance for gain will be taken. This view leaves out the fact that economic opportunities are always obvious -they may be partially hidden and difficult to interpret. (...) The standart view also leaves out frictions and resistances that interfere with taking advantage of opportunities. (...) If all efficient opportunities are filled there is not much to be said about entrepreneurs)" (Leibenstein, 1987-a, p.119).

Cette position à contre-pied de celle usuelle affirme ainsi que l'exploitation des opportunités n'est pas systématique du fait des aptitudes particulières nécessaires (notamment de la motivation), les agents économiques n'étant pas forcément tous des entrepreneurs (dans le sens de la théorie traditionnelle) au risque d'une possible pénurie.

L'offre de ces agents est gouvernée par les caractères requis, qui, bien que peu spécifiques en eux-même, n'en sont pas moins rarement réunis en un seul individu. Ce dernier combine en effet des compétences commerciales avec une capacité à motiver ; il a également une bonne appréhension des relations revenus-coûts et une approche réaliste et raisonnable des buts et objectifs atteignables. Cette aptitude ne peut s'enseigner : on ne peut pas la capturer et la décrire aux autres pour leur transmettre.

La diversité des possibilités ouvertes à son action rend envisageable l'existence de différents degrés d'entreprise allant de la création d'une nouvelle unité, même imparfaitement démarquée d'une autre existante, à la simple modification mineure des rapports d'inputs. Les niveaux faibles sont naturellement plus courants et importants par leur impact sur la structure industrielle et la pression qui est exercée sur et dans la firme. A l'inverse, les actes majeurs, rares mais spectaculaires, passent souvent par des ruptures conséquentes dans la système productif. La pluralité des dimensions est permise par l'intégration, dans cette approche, des actes entrepreneuriaux réalisés dans des unités déjà constituées. Le degré d'initiative et de volonté des individus dans la firme affecte ainsi directement l'efficacité globale et les chances de réussite, induits eux-mêmes par la perception des structures internes de la firme par les agents (Leibenstein, 1987-a). L'action d'entreprise revient à utiliser des zones d'inertie (*inert areas*), c'est à dire les espaces encore exploitables car "au lieu d'ajuster l'action en permanence pour augmenter ses revenus ou baisser ses coûts, les membres de la firme acceptent respectivement des efforts normaux dans l'entreprise (instead of adjusting all the time to do the best they can to increase revenus or reduce costs, firm members will accept the normal effort levels of others in the enterprise)" (Leibenstein, 1987-b).

2. La spécificité de cette approche.

A ce niveau de l'étude il est utile de distinguer l'approche de l'efficience-X de celle des droits de propriété, malgré leurs apparents points de convergence : les problèmes de triche, les indivisibilités des actions en commun... Nous devons alors

rappeler que l'approche des droits de propriété se positionne dans le cadre de l'analyse néo-classique dominante et avec comme objet de solutionner les problèmes qui émergent du fait d'"abus de rationalité absolue". A l'opposé, l'approche d'Harvey Leibenstein vise, pour sa part, à palier aux défauts de la micro-économie standard. Il ne cherche pas alors à jeter un voile neutre au dessus des phénomènes organisationnels mais à soulever celui qui est usuellement posé dessus, afin de mettre au jour les abus, incorrigibles tant qu'on y reste enfermé, du paradigme dominant.

La différence essentielle entre l'approche de l'efficience-X et celle des droits de propriété est que cette dernière considère déterminant le volume de surveillance (monitoring) nécessaire à maintenir les individus dans le droit chemin de la firme, alors que l'analyse en termes d'efficience-X offre deux solutions : assurer l'effort par une pression négative (sanctions définies et appliquées fréquemment aux comportements déviants) ou par une pression positive manifestée par des *conventions d'effort* offrant aux agents différents comportements possibles parmi lesquels ils peuvent choisir. Cette approche demeure dans la logique corrective de la micro-économie standard et vise à modifier les conditions de l'hypothèse de maximisation pour mieux l'étendre ensuite à toutes sortes d'autres décisions sous contraintes (notamment institutionnelles). Il semblerait (Leibenstein, 1982 ; 1983) que la voie des droits de propriété ne puisse pas donner de résultats optimaux car d'une part le monitoring impose un standard d'effort prédéterminé et défini intégralement par contrat, ce qui est difficilement concevable, et, d'autre part, le monitoring peut très bien conduire, dans certaines situations, à un indésirable effet négatif sur l'effort, particulièrement sur ses caractères qualitatifs.

L'opposition se fait pareillement sentir au niveau du cadre. D'un côté la concurrence sert à forcer le producteur à baisser ses coûts s'ils sont trop élevés (sachant, comme cela a été noté précédemment, qu'il est souhaitable que l'influence de la structure de propriété soit prise ici en compte) et, de l'autre, le mécanisme concurrentiel du marché vise avant tout à empêcher les coûts trop élevés, en procédant à l'élimination des firmes inefficientes ou en les forçant à s'aligner ; et en procédant de même avec les managers (De Alessi, 1983). On retrouve la préférence singulière pour l'acte d'échange, qui pousse à tout ramener au processus contractuel, même lorsque, et c'est là le principal

but de la conception de l'efficience-X, l'objectif est de sortir de ce cadre. Les aspects de l'efficience, autres que ceux de l'échange, c'est à dire les points liés aux comportements de non-maximisation des unités hors de l'achat ou de la vente de biens, ou l'efficience liée à l'interaction entre le marché et le comportement interne de l'unité sont à nouveau enfermées dans l'idée de la fonction optimale de production. L'entrepreneur introduit dans ce contexte renouvelé est fatalement réduit à nouveau par le désir de tout ré-introduire dans le cadre du marché équilibré.

La construction de l'efficience-X possède certes des limites (notamment la faible attention accordée à la structure de la propriété ne lui permettant pas d'expliquer les différences observées entre différentes formes organisationnelles, De Alessi, 1983), mais elle possède l'avantage de constituer une ouverture à l'étude de la dynamique de la firme, étude que l'approche traditionnelle s'avère incapable de mener à bien, puisqu'elle ne perçoit cette entité que dans sa (ses) relation(s) au(x) marché(s). En fait, l'ouverture pratiquée va être fortement augmentée avec les apports de Casson sur l'entrepreneur, permettant alors de mieux cerner le lien entre le comportement individuel moteur dans la firme (l'activité d'entreprise) et l'efficience de cette unité analytique.

Section 2. De l'entreprise à la firme : le modèle de Mark Casson

A la jonction entre l'intra-unités économiques et le marché, Mark Casson (Casson, 1982) va apporter une vision claire de la mécanique de la firme. Approfondissant les axes posés par Harvey Leibenstein, il oriente ouvertement l'analyse sur le comportement micro-micro-économique de l'entrepreneur, qu'il insère dans un contexte d'autant plus favorable que les comportements individuels reconnus sont absolument antinomiques de ceux usuellement considérés. Ainsi, annoncé dans la vision de Leibenstein, cet agent est mis d'emblée ici au coeur de l'action en intervenant dans

les prises de décisions[2], dans les affectations de facteurs et, principalement, dans la "création" de marchés, c'est à dire dans l'impulsion de transactions particulières sur les plans des produits, des quantités ou des agents concernés.

Mark Casson s'efforce, dès le début de son ouvrage, d'expliciter l'enjeu de l'analyse économique de l'entrepreneur et l'ampleur des questions qui y sont reliées. Pour lui l'absence d'entreprise dans la théorie, produite par la force des hypothèses sur l'accès à l'information implicitement adoptées par la science économique orthodoxe qui banalise la prise de décision et empêche l'analyse des décisions particulières qui sont le fait des entrepreneurs, conduit à une renonciation à l'abord de ce pan d'étude, notamment du fait du fourvoiement, qu'il diagnostique, de la pensée autrichienne dans le subjectivisme absolu.

---

[2] L'articulation entrepreneur-prises de décision impose de faire quelques remarques sur l'apport de G.L.S. Shackle. L'idée centrale qui découle de ses travaux sur la théorie des choix est que l'entrepreneur plus qu'il ne perçoit les opportunités à exploiter, les imagine, c'est à dire qu'il possède la capacité à projeter l'état des choses dans le futur pour en dériver les choix présents à réaliser. Cette faculté à envisager le futur lui permet alors de ne plus être confronté, comme les autres agents économiques, à des situations d'incertitude, mais à des situations de certitude : il peut ainsi agir dans le présent, mais orienté pleinement et résolument vers l'avenir, en arbitrant entre ce qui est pour lui des faits, des certitudes ou des images subjectives (*objects of choice*), et pour les autres de simples possibilités : "l'homme qui décide imagine les résultats qu'il estime découler de chacun de ses actes qu'il envisage, mais ceux-ci ne peuvent être entièrement déterminés par les faits antérieurs, ni déduits totalement du passé, ils impliquent quelque chose qui ne peut en aucune façon être trouvé dans l'expérience : un élément d'inspiration" (Shackle, 1967, p. 33). Cette projection dans le temps particulièrement subjectiviste rapproche ainsi Shackle de l'école autrichienne, même si sa conception est particulièrement anti-équilibre : "L'entrepreneur de Kirzner remarque les opportunités offertes par quatre possibilités existantes de production. Mais ces contraintes et les opportunités cernées par elles sont, pour Shackle, simplement ce que les gens pensent qu'elles sont et ne peuvent être abordées comme des objectifs ultimes immuables. Demain, une personne A peut imaginer de nouvelles voies d'utilisation des ressources pour des objectifs différents ou identiques (Kirzner's entrepreneur spots the opportunities presented by four different, but objectively existing, production possibility curves. But these constraints and the opportunities delimited by them are, for Shackle, simply what people at any given time *think* they are, and can never have the status of ultimate objective unchanging facts. Tomorrow person A may imagine new ways of using this resources for different or for similar purposes)" (Ricketts, 1987).

La nécessité d'une théorie opérationnelle de l'entrepreneur "est la plus flagrante lors de l'analyse des raisons des échecs et des réussites économiques. Le problème d'expliquer pourquoi certains ont réussi là où d'autres ont échoué est crucial, pour l'étude du développement économique, de la croissance de la firme et de la répartition du revenu. Le fait que la réussite puisse être étudiée à de nombreux niveaux différents tels que celui de l'individu, de l'institution (la firme par exemple), de la région, de la nation et de l'empire, tend à élargir l'étendu des sujets d'analyse" (Casson, 1982, p. 10). Il est clair qu'il faille dépasser les facteurs matériels auxquels la théorie standard attribue les échecs et les réussites ; on retrouve d'ailleurs ici le facteur résiduel, ou résidu de Solow qui fondait entre autres l'idée de Leibenstein (cf. supra) que l'on ne peut éliminer qu'au moyen d'une théorie de l'entreprise.

C'est justement parce qu'ils se démarquaient des autres que certains agents ont su obtenir des résultats surprenants là où ils jugeaient que tout le monde se trompait. "Vu sous cet aspect, l'importance de l'entrepreneur réside dans le fait que, tout d'abord, celui-ci a un comportement a-typique et que, d'autre part, bien qu'il fasse partie d'une minorité, c'est lui qui est dans le vrai lorsque la majorité est dans l'erreur" (ibidem, p. 11). La réussite de l'entrepreneur n'importe ainsi que si elle est liée à l'échec des autres ; deux pans d'une même analyse s'affirment donc dans leur nécessité la plus absolue.

Facteur d'inégalité, l'entrepreneur compte autant au niveau d'une nation, pour laquelle il est fondateur de progrès (sa rareté relative locale laissant place à l'action délocalisée d'entrepreneurs extérieurs, de plus forte compétence du fait de l'expérience, à qui on laisse l'organiser de l'affectation des ressources, entretenant de fait le décalage qui pouvait exister entre ce pays et les autres et créant éventuellement une dépendance entre eux au débit du moins avancé). L'entrepreneur est aussi discriminant dans le cas d'une entreprise (cf. notamment les travaux de Chandler et de Penrose, chapitre 8).

La corrélation entrepreneur-réussite macro et micro-économique impose de cerner les déterminants de l'*offre d'entrepreneur*. A ce propos, l'auteur évoque l'origine fréquente des entrepreneurs de groupes éthniques spécifiques ou de minorités sociales marginales, qui, en accédant à la réussite par l'activité d'entreprise, accèdent à un statut qui leur était jusqu'alors interdit. Les structures et institutions sociales, dans la mesure

où elles influent sur le développement de l'esprit d'entreprise, méritent une attention en rapport avec leur effet indirect sur le progrès et la réussite économique d'une nation.

L'inadaptation de la théorie néo-classique à ce type de question, qui la conduit aux impasses et chemins de traverse que nous avons soulignés au chapitres 2 et 3, se lie à sa staticité et son ignorance des problèmes d'adaptation des agents et systèmes économiques au changement. Cette inadaptation transparaît dans le processus concurrentiel, dans lequel l'entrepreneur est effectivement imbriqué mais pas dans la théorie, qui le cantonne à des situations de monopoles. Les cycles économiques ont ainsi comme base des retards dont l'origine, dans la volonté d'adaptation des agents, ne permet pas de rendre efficacement compte de leur diffusion et des inégalités dans les délais de réaction. La multiplicité des dimensions d'une articulation efficace de l'entreprise à l'analyse économique en général est là pleinement manifeste.

La base du travail de Casson se trouve donc dans les deux nécessités de reconstruction théoriques qu'il met au jour. Le premier concerne la dépersonnalisation du processus de marché par le modèle dominant. Ce processus ne connaît que des agents sans visages liés à un mécanisme tout aussi impersonnel : "il s'agit de résoudre le dilemme qui existe entre la main invisible d'Adam Smith et la tout aussi visible main de l'entrepreneur, ou entre le très réel entrepreneur et son pendant fictif, le crieur walrassien" (ibidem, p. 13). Casson reconnaît ainsi que les individus différent dans leurs goûts mais aussi dans leurs façons d'accéder à l'information ; l'essence de l'esprit d'entreprise est donc sa différence faisant que la perception du chef d'entreprise et le positionnement qu'il affirme et traduit en actes, exercent une influence concrète sur l'affectation des ressources.

Le deuxième champ de reconstruction théorique provient de la reconnaissance des difficultés inhérentes à l'organisation du marché lorsque l'on considère, comme les auteurs orthodoxes, que celle-ci n'a pas de coût. Cette organisation compte dans le cadre de l'entreprise parce que, dès lors qu'il est fondé que l'entrepreneur est celui qui agit pour se positionner par rapport aux autres, il lui est nécessaire de passer par la relation avec les autres pour s'affirmer. L'échange inhérent à son activité doit ainsi se faire au

moindre coût et avec la plus faible perte nette d'information possible. La firme apparaît à ce niveau comme le cadre privilégié de réalisation des transactions entre agents, lié à l'exécution d'une action entrepreneuriale et imposant une surveillance pour s'assurer de la bonne marche du processus enclenché.

I. L'entrepreneur opportuniste.

Le travail de Mark Casson est en fait à la jonction de la théorie de la firme et de la théorie de l'entreprise, comme l'illustre la place déterminante, que nous venons de préciser, qu'il choisit d'accorder à l'individu. Il se démarque des présupposés de l'approche néo-classique en posant que les individus diffèrent dans leurs goûts et dans leurs façons d'accéder à l'information et retrouve ce faisant l'idée marshallienne que deux individus aux goûts identiques, agissant dans les mêmes circonstances, mais disposant d'une information différente, peuvent tout à fait prendre des décisions divergentes (cela rejoint les remarques qu'il formule à l'encontre de la conception traditionnelle de la décision ; Casson, 1990). La spécification aux individus de ces caractères joue un rôle important dans l'ensemble de la construction en permettant d'introduire l'entrepreneur par le biais des différences de jugement.

L'agent entreprenant se caractérise et se distingue des autres par sa force de traitement informationnelle et, ce qui lui permet de passer à l'acte, par l'opinion qu'il possède de lui même. Casson formule deux lois à ce propos. La première est la loi de l'auto-satisfaction ; elle repose sur le fait que chacun à une meilleure idée de son jugement que quiconque. Certains entrepreneurs seront ainsi seuls à se considérer comme tels ! Cette loi évacue toutefois la possibilité qu'un entrepreneur se sous-estimant décide de ne pas tirer parti des opportunités qu'il a percues : l'exclusion d'entrepreneurs ne pourra donc n'être envisagée qu'en lien à des facteurs externes à l'individu. La seconde loi est celle de l'arrogance. "Elle part du principe que personne ne pense que quelqu'un d'autre détient ce qui lui semble être les qualités nécessaires pour être entrepreneur. Selon cette deuxième loi, quiconque pense être un entrepreneur verra tout le monde être en désaccord avec lui" (ibidem, p. 303). Notons de surcroît que Casson

dénie toute activité entrepreneuriale aux groupes et comités, dont les décisions ne sont que des agrégations de décisions individuelles.

Le point de départ du raisonnement est l'importance de la coordination qui, par sa double dimension, problème et processus, représente un moment important dans l'allocation des ressources. Elle constitue la contrepartie dynamique de l'équilibre statique. L'influence qu'elle subit des préférences individuelles, des ressources, de l'état de la nature et de l'état du savoir faire technologique joue alors un rôle décisif, d'autant que toute coordination implique une confrontation et des interactions de décisions qui tendent, ce faisant, à s'harmoniser. A chacune de ces décisions doit être associé un décideur qui prend alors la responsabilité de son choix. La désignation de ce droit à décider est reliée à un droit de propriété sur les ressources concernées (possédées en propre ou par achat, comme, par exemple, l'employeur possède le travail des employés liés par un contrat de travail). Toutefois, il faut distinguer le droit d'usage et le droit de marché, le premier permettant d'utiliser et le second de négocier le premier. La mise en place d'une coordination par contrats simplifie alors le processus, contrairement à celle par conjectures, où aucun engagement réciproque n'unit les intervenants, ce qui augmente la complexité de l'opération et amplifie les dangers de conflits (forcément coûteux : la négociation demandant du temps et de l'information) au fur et à mesure que des situations particulières en viennent à se manifester.

La difficulté liée à la coordination provient donc de l'émiettement des décisions et des droits concernés, alors que la centralisation d'un nombre important de décisions par une seule et même personne simplifie grandement le travail et permet de contourner la complexité de l'harmonisation des décisions, qui, prises d'une manière unitaire, voire même uniforme, sont d'emblée homogènes. L'usage d'une coordination contractuelle ajoute de surcroît à l'efficacité de l'ensemble, tout en demandant une attention toute particulière pour la négociation qui la sous-tend, et qui gouverne une relation longue, non remise en cause à chaque léger changement.

L'intervention de l'entrepreneur est alors d'acheter des ressources pour les allouer de la manière qui lui semble adaptée à la situation. En acquérant les biens, il dispose

alors du droit de les coordonner d'une manière qui n'aurait pas été celle d'un autre agent, et, ce qui est déterminant, il procède comme il l'entend, sans subir d'influence, dans les limites des ressources acquises. Dans ce cadre, la difficulté principale rencontrée réside dans la négociation car, l'avantage à procéder à sa propre combinaison, est conditionné par ceux tirés de la négociation : "toute récompense personnelle que l'entrepreneur tire de la supériorité de son jugement sera le résultat de la négociation de conditions favorables dans ce type d'échange" (Casson, 1982, p. 54). L'acception de production en est élargie d'emblée à des aspects jusque là ignorés de l'analyse ; sont ainsi ajoutées à la transformation d'inputs matériels en outputs, la création d'échanges en lien aux services transactionnels, qui sont eux aussi, à leur tour, engendrés par l'utilisation d'actifs.

L'entrepreneur intervient a chaque fois parce que la supériorité de son jugement le rend capable d'identifier des possibilités de coordination qu'il s'efforce alors d'exploiter en se posant en intermédiaire entre les ressources. Il est ainsi soit employeur, soit producteur, et concrétise son action par le biais d'un processus contractuel seul à lui permettre de disposer des droits d'usage des biens ou services concernés, sans pour autant devoir mettre au courant des tenants et aboutissants de son action les propriétaires de ces ressources. La préservation de la supériorité de son jugement passe ainsi par une négociation habile avec ses partenaires, de manière à ne pas affaiblir sa position par une information trop abondante : tout le gain qu'il peut obtenir *in fine* ne provenant que du *pari* qu'il engage avec les autres. Il couvre en quelque sorte son jugement sur l'avenir par une assurance que ses partenaires supportent sans le savoir effectivement.

Au danger que les partenaires profitent d'une information trop claire, s'ajoute celui que d'autres utilisent la même possibilité de ré-allocation que celle que comptait appliquer l'entrepreneur. Deux origines d'un tel danger sont à distinguer. D'une part il se peut qu'un autre entrepreneur ait perçue la même opportunité et s'engage simultanément à l'exploiter. D'autre part, il se trouve des agents qui vont chercher principalement à obtenir des informations d'action auprès de l'entrepreneur lui-même et cela pour deux raisons possibles : soit il s'agit d'entrepreneurs mal intentionnés qui cherchent à exploiter une perception qu'ils n'ont pas eue eux-mêmes, soit ils sont des

entrepreneurs-suivistes qui considèrent que l'entrepreneur initiateur ne saura pas exploiter l'ensemble de l'opportunité perçue et qu'il existe de la place pour leur action. L'élimination, ou la réduction, de cette concurrence, qui supprimerait toute perspective de profit pour l'un et l'autre entrepreneur engagés sur la même voie[3], devient ainsi une clé de sa réussite et de l'extraction d'un gain conséquent.

La compétition sera fatalement d'autant plus rude que l'information constitue un bien essentiellement non-privatif qu'il est difficile de contrôler parfaitement car cela imposerait d'être non seulement le premier à l'avoir découverte mais aussi de savoir tenir les autres à l'écart (tant lors de la découverte que par la suite, aussi bien dans le cadre de l'entreprise engagée que d'une manière plus générale, c'est à dire éviter que d'autres entrepreneurs potentiels ne la découvrent lors de leur recherche propre). L'efficacité de l'érection de barrières à l'entrée (par obtention d'un monopole légal, par accaparation d'une ressource spécifique absolument nécessaire, par l'engagement d'emblée à un niveau suffisamment important ou par une publicité dissuasive) empêchant l'apparition de suiveurs n'assurant pas une protection optimale, l'agent doit envisager d'autres possibilités. Ce faisant, l'entrepreneur pourra avoir avantage à se limiter sur certains éléments seulement, plutôt que d'essayer de réaliser une coordination intégrale. Il lui devient alors possible de s'assurer l'intégralité des fruits d'une partie de son jugement, plutôt que de risquer de perdre tout.

Le déroulement efficace de l'utilisation de la source perçue de gain demande à l'entrepreneur de développer une structure efficiente. L'opportunité est ainsi exploitée par le moyen d'un instrument spécifique.

---

[3] "La raison laquelle la concurrence élimine toute rémunération provient de ce que l'information exploitée par l'entrepreneur est un bien indivisible. Une fois qu'elle a été acquise, le coût supplémentaire lié à son exploitation est nul. Ainsi tant qu'une rémunération positive provient de l'information, il est rentable pour chaque entrepreneur de maintenir les ressources nécessaires à l'exploitation de cette information loin de son concurrent. Par conséquent, la concurrence entre entrepreneurs porte la rémunération de l'information à zéro" (ibidem, p. 100).

II. Le rôle de la firme.

Sur ces bases, Casson développe une liaison entre entreprise et firme que nous pouvons résumer dans la séquence suivante : l'entrepreneur, spécialisé dans la prise de décisions relatives à la coordination de ressources rares, va percevoir (de manière intuitive) la situation d'une façon spécifique, différenciant son jugement de celui des autres agents. Persuadé de la justesse de son jugement et de l'adéquation de ses capacités aux besoins de la situation, il va souhaiter profiter de cette différence en se plaçant par rapport aux autres, ou en ajustant son comportement à ceux des autres.

Le problème qui se pose alors est celui de la protection de sa place, celle-ci n'ayant de valeur que tant qu'il est seul à l'avoir (tout autre agent se positionnant pareillement constitue pour lui un concurrent). Afin de valider l'opportunité qu'il perçoit, tout en évitant de manifester trop ouvertement l'intérêt qu'il y porte, l'entrepreneur aura tendance à accepter de supporter la plupart des coûts des transactions nécessaires à la réalisation de cette opportunité. Ces coûts représentent à ses yeux les coûts d'opportunité des services nécessaires à la constitution des marchés que cette opportunité impose de réaliser, ils sont indispensables pour franchir les obstacles de l'échange, dont l'information est le principal. La firme intervient à ce niveau et joue un rôle d'écran.

Alors que l'approche néo-classique considère que l'information abonde sur les marchés impersonnels et que ceux-ci fonctionnent efficacement sans frictions, Casson prend la position radicalement opposée et argue que le lancement d'une affaire est indissociable de coûts (nous avons d'ailleurs déjà vu que ce postulat traditionnel justifierait, d'après Harvey Leibenstein, le désintérêt pour l'étude de l'entrepreneur dans un cadre de marché parfaits). Notre auteur soutient alors au contraire que l'imperfection des processus concurrentiels provoque des coûts (variables selon les marchés) : coûts de l'information, mouvements des prix... qui sont autant d'obstacles à l'échange. Chaque obstacle appelle alors la mise en place de solutions pour l'éliminer : l'engagement d'un marché (d'une transaction) se traduit donc par des activités particulières nécessaires à un fonctionnement efficace de l'échange (cf. tableau I, repris sur Casson, 1982, p. 149).

La réduction de ces coûts est alors au centre des préoccupations des échangistes. Différentes solutions sont possibles pour cela : ils peuvent s'efforcer de développer une réputation, procéder à des échanges répétés identiques (même bien, mêmes personnes), réaliser des échanges de grandes quantités ; il est également possible d'instaurer des systèmes de contrôle ou de sanction. La solution la plus pertinente dans les cas de marchés complexes est toutefois la création d'une organisation qui va gérer le marché : une firme. Celle-ci transforme en coûts fixes des coûts jusque là périodiques, et la limite à sa taille est liée à l'estimation de l'entrepreneur : le gain personnel d'un échange supplémentaire est juste égal au coût supplémentaire qu'il entraîne.

La question de l'origine de la firme se pose car si elle n'est pas motivée par une distinction fonctionnelle, comme dans la vison traditionnelle, quelles raisons justifient alors sa constitution plutôt que l'accomplissement des mêmes activités dans le cadre, par exemple, d'un ménage ? La raison essentielle est que la firme est une fiction juridique qui confère à ses opérateurs différents avantages comme la déduction de certaines dépenses des impôts, la limitation de la responsabilité personnelle lors de l'acte productif ou de la création de marché... en lien au placement qu'elle effectue de biens multiples à usages divers sous le contrôle et la puissance coordinatrice unique de l'entrepreneur.

Ce faisant, la firme procède à la transformation des droits généraux régis par les marchés externes en droits spécifiques gérés alors par des marchés internes, qui réduisent les risques de défaillance et amenuisent le marchandage sur les prix. Ainsi, elle agglomère, par le recours aux marchés externes, des biens à usages multiples, pour ensuite pouvoir déterminer en recourant à des marchés internes, les droits spécifiques inhérents aux droits généraux qui seront utilisés dans la situation où elle se trouve alors. Une rupture par rapport à la vision de la General Neoclassical Theory est que la coordination n'est plus effectuée par une harmonisation des décisions grâce aux procédures du marché (soit donc par négociation de prix), mais par la transmission d'informations à une unité de contrôle unique parfaitement décentralisée, car détachée délibérément du marché.

Tableau I.

Classification des obstacles à l'échange et les activités de création de marché correspondantes.

Obstacles à l'échange	Activités de création de marché
Aucun contact entre les acheteurs et vendeurs	Prise de contact par le biais de la recherche ou de la publicité
Pas de connaissance des désirs réciproques	Spécification de l'échange et communication des détails à chaque partie
Pas d'accord sur les prix	Négociation
Nécessité d'échanger la détention des biens et de payer les taxes et les droits dus à la transaction	Transport et administration
Aucune confiance en la correspondance du produit avec sa spécification	Contrôle, c'est à dire filtrage de la qualité, mesure de la quantité, calibrage des échéances de paiement, observation d'événements éventuels
Aucune confiance en une indemnisation en cas de non-respect des engagements.	Mise en oeuvre obligatoire

Il faut ajouter à cela l'action de pompe à informations de la firme, opérant de trois manières : recherche des sources extérieures d'informations pouvant lui permettre de développer de nouvelles idées, *capture* de l'information que produit chacun de ses membres pour la mettre ensuite à la disposition de l'ensemble des participants, afin de les aider à développer de nouvelles activités, et, troisièmement, diffusion sélective de l'information la concernant pour améliorer son aptitude à la création de marchés (publicité notamment). Ce faisant, la fiction juridique firme va être emportée par son succès et, la taille augmentant, elle aura de plus en plus de difficultés à réaliser, de manière équilibrée, sa triple activité informative. Ainsi, certains de ses membres

pourront en arriver à la quitter pour entrer en concurrence avec elle, grâce à des informations particulières qui auront forgé en eux la vision d'une opportunité à saisir.

La firme liée aux marché créés est exposée aux dangers qui leur sont joints. Aux risques purement productifs, par exemple la fabrication à partir d'un facteur donné dépendant d'un certain état de l'environnement, s'ajoutent les risques induits par la négociation : le risque de création du marché provient de ce que la firme garantit l'acheteur de son produit -et d'une certaine façon les vendeurs de ses facteurs- contre les coûts d'entrée sur le marché. Elle fournit des services de création du marché que l'agent ne paiera que si l'affaire est traitée. (...) Si l'opinion que se fait l'entrepreneur sur la situation du marché est fausse, il peut alors se retrouver avec un stock d'invendus considérable qui ne peut être écoulé qu'à perte" (ibidem, p. 272). De tels risques sont forcément connus de l'entrepreneur qui est soit indifférent au risque, les risques d'entreprendre ne différent pas de ceux de réaliser une quelconque autre activité, soit qu'il ne les perçoit pas comme tels. Finalement, le plus grand risque auquel l'individu entreprenant s'expose est celui qui touche à l'existence ou non de son aptitude à entreprendre[4].

La firme ainsi constituée est d'une dimension plus ample que celle de l'analyse classique. D'une part elle concerne une vision élargie de la production, intégrant les activités administratives de gestion des relations et les infrastructures telles que les systèmes des transports et de communication ; d'autre part, elle n'est plus une boite noire mais une unité active où la combinaison productive de facteurs s'insère dans une activité de production d'échange et donc de marché. L'unité ainsi constituée autour de la notion de marché créé (i.e. transaction engagée) va permettre d'aborder tout aussi bien les liens entre ces unités-firmes que les liens entre elles et les autres unités (comme les ménages, qu'elles approchent pour leur proposer des produits ou des emplois).

---

[4] Casson fait à ce sujet la suggestion intéressante que certains entrepreneurs, à l'aptitude éprouvée, puissent se spécialiser dans la sélection, pourtant délicate à réaliser, d'autres entrepreneurs qui voient leur opinion renforcée du jugement alors obtenu. Cette idée se trouve proche de certaines pratiques de capital risque (Préaux & Vieux, 1986) ou de choix de franchisés (cf. les pratiques du système Intermarché).

Certains traits distinctifs de l'entrepreneur, jusqu'alors simplement envisagés, sont désormais fondés. On note non seulement l'importance des éléments informationnels, dont le cumul dynamique joue un rôle considérable dans le succès à long terme d'une entreprise mais aussi la place occupée par les compétences en matière d'organisation de l'entrepreneur ; "c'est le cas lors de la croissance de l'entreprise lorsque la collecte de l'information doit être déléguée et, plus tard aussi, lorsque les décisions doivent elles-mêmes être déléguées. L'entrepreneur peut avoir dans certains cas besoin d'un spécialiste qu'il lui sera difficile de recruter et dont la qualité de prestations sera difficile à vérifier" (ibidem, p. 358). L'entrepreneur est inséré dans le processus de long terme de l'entreprise au niveau organisationnel comme dans celui des activités réalisées en lien à la production à proprement parler. La création de marché implique forcément leur gestion, tant en lien aux débouchés des produits concernés qu'au plan des inputs engagés. L'adaptabilité du produit, la gestion de son articulation aux conditions de production et de vente, l'articulation des composants, mais aussi la gestion des stocks, la publicité et le contrôle qualité sont autant des facettes de l'aptitude entrepreneuriale.

L'entrepreneur ainsi caractérisé, il devient possible de différencier cette approche de celle, dont elle paraît toutefois assez proche (notamment du fait de l'utilisation des outils tels que les droits de propriété et les coûts de transaction), de la firme transactionnelle. Les distinctions qui doivent être faites sont les suivantes. La première porte sur le cadre : Mark Casson casse le moule de la rationalité traditionnelle, reprise, certes de manière élargie, par le paradigme des coûts de transaction ; d'une manière identique, il sort du cadre du marché traditionnel dont il pose comme caractéristique fondatrice l'imperfection. Un trait notable de la firme fondée ici est sa relative rigidité, qui l'oppose à la souplesse de celle proposée par l'approche néo-institutionnelle, où le recours au marché est, normalement, systématiquement envisagé et permis. La firme s'inscrit toujours dans une alternative marché-institution, néanmoins cette l'alternative n'est plus de complémentarité mais de substitution. Deuxièmement, cette approche est focalisée sur l'individu et donne donc une origine à la firme autre qu'un accord collectif pour l'instauration d'une organisation ou d'une institution ; nous sommes ici beaucoup plus proches de la vision initiale de Coase que de celle ultérieure de Williamson.

Enfin, le trait le plus distinctif est l'insistance sur le jugement et la non-objectivité. Par rapport à l'approche institutionnaliste, elle fonde la firme comme une structure tournée vers un avenir incertain qu'elle doit aider à rendre le plus efficace possible, par l'opacité qu'elle amène, alors que de l'autre côté, la firme est un construit pré-existant à l'analyse que l'on s'efforce d'expliquer rétrospectivement. Ce faisant, l'incertitude du moment fondateur ayant disparu, il devient difficile de percevoir l'origine précise de la fondation, dans ce qui est ici un jugement subjectif spécifique, et la seule possibilité pratique est de postuler une origine collective. On revient alors aux droits de propriété, où la collectivisation s'est manifestement faite d'un commun accord ou à la firme noeud de traités, où chaque participant est coopératif et vient de son propre chef dans la firme.

La vision de la firme de Casson permet ainsi d'envisager la relation des différentes constituantes de l'efficience économique. L'action individuelle adjointe à la firme assure un lien entre les mécanismes 1) de l'efficience du marché (gestion par la firme du marché qu'elle a créé), soit donc une efficience proche de celle étudiée par la théorie traditionnelle, 2) de l'efficience interne (maîtrise par la firme des procédures internes de gestion de l'information et de la qualité) dont la nature n'est pas que contractuelle ou unanime, mais plus conflictuelle ; cette efficience peut être rapprochée de l'efficience-X d'Harvey Leibenstein, et 3) de l'efficience située à l'articulation entre marché et unités (gestion par l'individu entrepreneur des opportunités et estimation de leur validité d'exploitation fondant la conviction qu'elles seront mieux utilisées par un passage par le travail indépendant).

Conclusion du chapitre.

Les propositions d'Harvey Leibenstein et Mark Casson, permettent d'envisager la possible articulation de la théorie de la firme et de la théorie de l'entreprise. En renonçant à passer par le biais d'hypothèses comportementales, relatives à l'ensemble qu'elle constitue, pour mettre plutôt l'accent sur une étude poussée des agents qui la composent, ils ouvrent la voie à une liaison mieux affirmée de l'action individuelle, et donc de l'entrepreneur, avec les mécanismes de marché. L'articulation de la firme au marché et à l'ensemble de la structure économique (domaine de l'échange et domaine hors échange) est alors permise et laisse entrevoir une possible ouverture analytique vers certaines pratiques qui échappaient jusque là à l'analyse économique.

Pourtant, l'esprit de la relation proposée n'est pas nouveau et est même, comme cela a été montré dans le chapitre précédent, au coeur de la pensée autrichienne. Ainsi, ce courant d'analyse conjugue, depuis que Menger en a posé les fondations, trois caractères nécessaires à une bonne appréhension de l'entreprise et à la pertinence de sa mise en exergue dans les processus dynamiques de l'économie : elle attribue à l'individu une place déterminante, considère le marché (et les phénomènes concurrentiels) non comme un résultat mais comme un processus autant de calcul économique (basé sur les signaux que sont les prix) que de découverte, d'exploration et d'apprentissage et, enfin, accorde une importance notable à la structure temporelle de la production et de la consommation. L'apport de Harvey Leibenstein et de Mark Casson est d'autant plus intéressant qu'il peut être considéré comme l'apport d'une firme à l'analyse autrichienne. Il faut, bien entendu, se garder d'établir une relation certaine là où elle n'est que possible, mais les traits de l'entrepreneur dans ces approches sont incontestablement proches, permettant d'envisager une proximité analytique.

Les tentatives réalisées par ces deux auteurs, en réaction à l'inadéquation marquée de la théorie standard de la firme, de faire revenir l'individu, défini sur de nouvelles bases ou reprenant les traits que lui donnaient l'analyse classique (Casson, 1990), dans cette structure économique fondamentale se heurtent toutefois à une

difficulté majeure : sortir du modèle dominant. L'étouffement des tentatives de sortie du paradigme néo-classique est particulièrement bien connu, Mark Blaug constate d'ailleurs que 75 % des économistes sont orthodoxes et constituent une écrasante majorité qui étouffe les discussions et refuse de répondre, voire même de considérer, les questions et les critiques de ses méthodes, que formulent les 25 % restants. (Blaug, 1988, cité par Baslé, 1991).

En fait, ces vélléités contemporaines soulignent la nécessité d'un renouveau possible pour une pensée économique, malmenée par l'actualité d'un monde réel non conforme à ses desiderata (Leibenstein, 1981). Ainsi, les difficultés qu'elles rencontrent dans leur développement peuvent être mises en relation avec le remaniement complet des méthodes et des manières de penser qu'elles impliquent. La difficulté à laquelle sont alors confrontées les approches allant dans ce sens, qu'il s'agisse de celles de Harvey Leibenstein ou de Mark Casson, ou de la pensée autrichienne, sont sur ce plan caractéristiques de la préférence des économistes pour les boites noires. Y aurait-il alors une *deliberative theory* (Margolis, 1958) applicable à la science économique ?

Conclusion de la première partie

Nous avons cherché dans cette première partie à définir les ressorts de l'entreprise de manière à disposer pour notre seconde partie, des bases nécessaires à la réalisation d'une articulation de l'entrepreneur avec la firme et, car nous posons cela comme corollaire à cette jonction, envisager une continuité entre l'entrepreneur et le manager. Il est apparu que la compréhension de l'entreprise variait avec les conceptions développées et, tout particulièrement, selon le moment de sa prise en compte analytique. Il en ressort une complexité déroutante car significative soit des implications des choix méthodologiques fondateurs des courants de pensée, soit de la vacuité de certains propos théoriques qu'il ne nous appartient pas de juger ici.

Ainsi, après avoir recherché les enseignements essentiels de la théorie relatifs à cet agent et les lacunes conjointes à son évacuation par la construction de l'équilibre allocatif général, il devient maintenant possible de reprendre les éléments collectés pour esquisser un portrait de l'agent qui nous intéresse. Nous pourrons ensuite cerner les implications de l'insertion de la fonction entrepreneuriale dans la dynamique économique effective et théorique, avant de développer quelques remarques sur l'intégration de l'entreprise dans une formalisation théorique.

Section 1. Essai de définition de l'entrepreneur.

Les trois premiers chapitres, retraçant l'élaboration de la conception dominante de la firme et de la production, ont permis de discerner quelques traits importants du personnage entrepreneur. Il est, dans l'analyse classique, le maître d'atelier, opérateur-chef d'une production qu'il améliore sans cesse pour maximiser son revenu propre, différence entre le prix de vente et les coûts objectifs de la production. Cette approche s'est prolongée et améliorée chez Marshall où il devient un acteur distinct dont l'activité est l'application du principe de substitution afin de maintenir les modes opératoires adaptés aux conditions changeantes de l'environnement. Séparé des capitalistes, dont il peut désormais faire partie ou être un salarié il est, par son rôle d'agent de l'organisation industrielle, une composante indispensable, mais non exclusive, de la production.

La richesse de cette approche va être obérée par les présupposés et les rigidités de l'analyse marginaliste, qui remplace l'entrepreneur par un producteur, maximisateur aveugle, uniforme et inter-temporel, inducteur d'impasses que l'analyse de la firme paye de modifications essentielles du cadre analytique global, affectant la portée et le sens de la construction micro-économique standard. Le renouveau néo-institutionnaliste apportera alors des éléments d'enrichissement qui ne feront en fait que procéder à un déplacement ou, plutôt un élargissement, de l'analyse d'autant plus limité qu'il rétablira finalement le corpus dominant sur l'espace désormais défini par l'alternative marché-organisations.

Il semble ainsi que les différents échecs ponctuels de la théorie traditionnelle de la firme se lient à la réduction trop grande de la dimension qualitative. L'entrepreneur est le premier à subir cette restriction des cadres analytiques dont les conséquences sont parfois, nous l'avons vu, déterminantes comme les questions correlées de la nature de la firme et des choix productifs[1] : les silences du paradigme sur ces points sont lourds d'implications, notamment relatives à la théorie de la croissance ou du développement. Le triple constat posé en introduction est ici renforcé et amplifie le besoin d'une

[1] La problématique de l'innovation est délibérément évacuée de notre questionnement, d'une part du fait de son ampleur, d'autre part parce qu'elle concerne également beaucoup d'autres aspects de l'analyse économique.

fondation effective de l'entreprise. Exclue par la production, l'entreprise, fonction isolée, exclura finalement peut être elle aussi la production de son champ.

Nous avons noté que dans les travaux plus particulièrement centrés sur l'entrepreneur, se trouvaient, par delà l'hétérogénéité apparente des approches, de nombreux points de continuité. On constate alors, qu'après avoir été pris en compte pour ses spécificités, il fut évacué à cause d'elles, puis, suite aux irréalismes et difficultés heuristiques induits par son absence, on s'efforce de le réintroduire en se heurtant aux résistances d'une théorie trop habituée à son absence. Il en ressort un trait descriptif essentiel de l'entrepreneur : il est incompatible avec l'équilibre et la trop parfaite fluidité du système économique. Tant dans l'analyse marshallienne que dans celle autrichienne ou de Leibenstein, il intervient en *casseur* d'équilibre qui, soit corrige les imperfections réelles gênant l'obtention de l'équilibre, soit agit dans le processus de convergence vers un équilibre toujours appartenant au passé (tradition mengerienne) ou perpétuellement repoussé (tradition schumpeterienne). Dans ces trois cas, la reconnaissance de la diversité des individus ou des situations est nécessaire à son introduction car elle constitue, pour cet agent, le moyen unique de se manifester. Il s'introduit ainsi par l'imperfection, absolue (Knight) ou relative (Kirzner), qu'il utilise pour affirmer son rôle de décideur principal (*what to do and how to do it*) ou itératif (améliorations dans la progression vers l'équilibre).

Ainsi, poser l'harmonie de l'ensemble économique, dans une sorte de mouvement perpétuel, revient à éliminer la nécessité d'ajustements fruits de déséquilibres, et donc toute nécessité d'actions uniques, même séquentielles, qui saisissent avec des motivations différentes les opportunités liées aux décalages divers manifestes[2]. L'existence de surcroît d'une relation (pré-)déterminée et optimale entre les inputs et les outputs, l'uniformité des qualités, l'immobilité de la technologie des produits...

[2] Ce paradoxe de l'approche néo-classique conventionnelle est mis en évidence par Claude Ménard (Ménard, 1989).

constituent autant de caractères exclusifs. Leur appartenance au circuit schumpeterien, où l'entrepreneur ne peut exister, est d'ailleurs significative.

Finalement, l'absence de liberté de choix, de libre arbitre et donc de décisions à prendre sont autant de trappes d'évacuation : il n'y a pas de différence à cerner et exploiter car tout est réglé d'avance et le résultat clairement posé avant la mise en branle de la construction. Chacun sachant où le système va et chacun détenant sa position en fonction du résultat à obtenir (cf. De Vroey, 1990, cité au chapitre 3), aucune rupture n'est envisageable ni raisonnable et la construction se dénoue sans que les positions aient été modifiées (l'entrepreneur ne faisant ni profits ni pertes).

Nous avons commencé cette partie en procédant à une présentation des termes liés au verbe entreprendre. Il a été alors noté qu'*entreprenant* qualifie un être libre et farouche, qui se joue des entraves et est résolument tourné vers le futur. Les sens usuels du groupe sémantique sont finalement bien illustrés par les acceptions économiques où l'entrepreneur ne peut se dissocier de la liberté ou aller sans une action propre, perçue que quand on le perçoit lui-même. Un autre point notable est qu'il ne peut se concevoir sans une vision inégalitaire : si tous les agents ont la même situation ou peuvent l'avoir, l'usage des spécificités est délicat car elles n'existent plus.

Forts de ces éléments, il devient envisageable de proposer une définition de l'entrepreneur : **tout agent (individu, mais pas forcément isolé) qui s'efforce de monopoliser, pour son profit personnel (pas seulement pécuniaire), un avantage autorisé par de potentielles sources futures de gains, liées aux modes d'engagement présents, dans le processus économique, de ressources, déjà engagées ou susceptibles de l'être, dont il n'est pas obligatoirement le propriétaire.**

Cette définition couvre aussi bien la conception autrichienne, car elle est congruente avec le visionnaire qui collecte de l'information, calcule, prévoit et supervise, que celles de Marshall, Casson ou Schumpeter. A contrario, cette définition est cohérente également avec la micro-économie standard, qui n'aborde pas l'entrepreneur du fait de l'idée d'information parfaite et d'ajustement naturel des marchés. Cet entrepreneur est alors incompatible avec ce type d'approche puisqu'il s'inscrit dans une

incertitude temporelle sur une possibilité monopolisée personnellement. Cette possibilité est hors de question dans le cadre traditionnel car, les agents envisageant toutes les solutions possibles permises par des conditions extérieures au domaine économique et connues de tous, quand bien même une source de gain serait possible, ils s'engouffreraient alors tous dans son exploitation.

Un trait essentiel de notre définition, qui l'inscrit en faux par rapport à l'idée sous tendue par la conception dominante que le chef d'entreprise est passif, réside dans la dimension volontariste que nous accordons à l'entrepreneur. De ce fait, l'emprise croissante de l'idée qu'une action sur l'économique par l'entreprise est de plus en plus manifeste, ce qui revient à considérer nécessaire l'existence d'un acteur actif, ressemble fort à soutenir l'idée qu'un nouvel agent, non plus passif, s'affirme dans la firme. Selon certains on assisterait là, comme nous l'avons explicité, à la montée en puissance des managers, qui suppléent aux entrepreneurs traditionnels. A l'inverse de cette position, la définition proposée offre d'emblée une acception active de l'agent et permet donc d'envisager, ce qui sera l'objet du chapitre 8, dans quelle mesure on peut, si tant est qu'on le puisse, considérer l'entrepreneur et le manager comme servants d'une même fonction économique.

A l'issue de cette première partie, disposant des enseignements amassés ainsi que d'une définition, il convient de revenir sur la dualité du sens de son titre : "peut-on faire l'économie de l'entrepreneur ?" En effet, deux questions s'y trouvent posées : est-il possible de construire un raisonnement économique pertinent sans le recours à l'entrepreneur et, peut-on, une fois cet agent pris en compte, l'inclure efficacement dans l'analyse et étudier ses traits caractéristiques ?

Section 2. Peut-on se passer de l'entrepreneur ?

La comparaison des apports qui l'excluent avec ceux qui l'intègrent est parfaitement de nature à souligner les effets de la prise en compte de l'agent entrepreneur. D'une manière transversale, on constate que l'analyse entrepreneuriale possède des traits distinctifs qui se jouent des courants généraux.

- **La temporalité du processus économique** : autant les approches autrichiennes que la vision marshalienne de l'économie industrielle peuvent se caractériser par l'introduction d'un temps quasi-continu et non séquentiel dans l'analyse. L'entrepreneur se lie intensément à ce déroulement de l'activité et trouve sa place à la jonction entre le présent (qu'il a contribué à réaliser) et l'avenir (que son intervention façonne). L'illustration parfaite est dans la conception autrichienne où il agit dans une temporalité absolue, modifiant systématiquement les données de l'équilibre avéré sur le marché et intégrant dans son comportement l'anticipation complète de la structure de la production qu'il réalise. Il n'est de même pas nécessaire de revenir sur les caractères fondamentalement dynamiques des approches de Leibenstein et de Casson.

- **La reconnaissance des corollaires de cette temporalité** (dispersion informationnelle, incertitude et risque) : l'entrée de l'entrepreneur provoque, en lien à la prise en compte de l'écoulement du temps, l'introduction dans l'analyse de situations qui ne se suivent pas naturellement les unes les autres, mais intègrent des aspects de rupture entre elles du fait de la non perfection du monde économique où l'information est diffuse et est au centre des pratiques qui, sans être malhonnêtes, n'en sont pas moins peu conformes aux prédicats du modèle micro-économique traditionnel. Dans ce contexte, l'agent abordé se manifeste en relation à ce déroulement qu'il conduit du fait même qu'il l'anticipe : il le prévoit avant de l'organiser et de s'efforcer de le soutenir (ou le défendre) face à la pluralité des actions entrepreneuriales qui attaquent sa position.

- **L'acceptation des variables qualitatives** : la reconnaissance de la variabilité des situations revient à l'introduction d'éléments d'un ordre supérieur à celui des simples prix. Les comportements économiques connaissent ainsi des motivations d'ordres divers qui conduisent à des expressions pratiques de choix différenciées. Les

écarts entres les agents économiques sont de fait incontournables et ceux-ci s'éloignent alors d'autant plus des canons de conformité usuels.

- **La reconnaissance de l'existence d'erreurs** : résultat ultime de ces différences, l'activité économique ne tend alors plus forcément vers une situation d'emblée bonne et optimale, mais passe par des moments imparfaits où les erreurs des agents se manifestent dans leurs conséquences sur l'ensemble de la structure. L'action est non seulement engagée, ce qui contraste avec l'approche néo-classique qui fonctionne sur des plans de production, mais n'est néanmoins pas forcément validée systématiquement. Elle s'exprime pratiquement et manifeste alors sa justesse ou sa fausseté, sanctionnée par le jeu de la pluralité des comportements qui s'expriment soit dans l'unité même qu'est l'organisation, approche intra-firme de Leibenstein, soit, d'une manière plus générale, sur le marché .

- **L'abord d'une dimension structuratrice des comportements économiques** : la confrontation d'actions plurielles et souvent contradictoires conduit ainsi à la prise en compte des effets qu'elles ont sur la structure d'ensemble du domaine économique. Elles constituent autant de facteurs intervenant dans sa structuration et, par le biais des interactions qui en résultent, dans les transformations qui caractérisent l'évolution même de l'organisme économique.

L'éloignement du modèle dominant n'en est donc que plus caractéristique et souligne la perte liée à l'éviction de l'agent entrepreneur. Les questions qui demeurent posées et insolubles ne viennent là que renforcer la critique que l'on peut faire de ce modèle, et il semble, tout au moins pensons-nous l'avoir suffisamment montré, qu'une clé de leur résolution se trouve dans l'ajout d'une fonction d'entreprise à la construction.

Il en ressort que l'entrepreneur est avant tout un agent riche, mais de grand danger du fait de ses implications sur le cadre d'insertion. De même, en plus des effets proprement analytiques soulignés précédemment, il s'accompagne du risque d'une dérive idéologique et, dans une certaine mesure, démagogique. L'importance de son action conduit en effet facilement à en faire une clé trop maniable dont la résultante essentielle est la perte de toute signification par immersion (noyade ?) dans la théologie et la

sémantique d'une construction qui soigne ses imperfections par le recours à sa puissance. Ainsi, s'il est un concept utile et prometteur, il n'en constitue pas moins l'objet d'un abord complexe et subtil, difficile à appréhender théoriquement.

Section 3. Peut-on formaliser l'entrepreneur ?

Les difficultés d'appréhension qui lui sont inhérentes ne doivent néanmoins pas justifier sa relégation et ce n'est pas parce qu'il se manifeste par des pratiques apparemment diversifiées et complexes dans leurs effets sur l'ensemble du raisonnement, qu'il faut l'ignorer. Au contraire, il convient de chercher les éléments fondamentaux de ces pratiques qui, par delà les variations contextuelles, soulignent sa marque. Nous avons tenté de montrer dans cette partie qu'une difficulté relative à son étude à la mal-délimitation de la fonction qu'il sert, avec entre autres résultats une confusion sur les activités concernées par cette fonction économique.

Les cas d'intégration de l'entrepreneur aux raisonnements économiques examinés dans les chapitres premier, quatrième et cinquième de cette partie nous permettent alors de souligner à l'envie la possibilité de son entrée dans le corpus analytique. Ils montrent également l'importance d'une considération adaptée de ses effets et des conditions de son expression. Il convient effectivement de reconnaître avant toutes choses l'importance des inter-relations conséquentes qu'il introduit dans les mouvements économiques, ainsi que les effets de rétro-action (*feed back*) qui lui sont conséquent. On doit ainsi envisager une conceptualisation qui, fondée principalement sur la liaison opportunité d'action-action entrepreneuriale, soit parfaitement apte à prendre en compte les effets de l'activité entrepreneuriale elle même sur la structure économique globale dans la mesure où elle y fonde de nouvelles opportunités que des entrepreneurs (déjà engagés ou émergents) s'empresseront de saisir. Cette rétro-activité s'explique alors, comme le souligne Menger, par les effets prix relatifs liés à l'entrée en action d'entreprises ou, comme le souligne Schumpeter, par l'apparition de suiveurs qui soit suivent la voie du pionnier, soit envisagent de nouvelles voies à partir de la nouveauté initialement impulsée.

A cela doit être ajouté la création d'opportunités organisationnelles induites par les organisations que l'entreprise met en place (firmes en particulier, quoique que d'autres possibilités soient à considérer, cf chapitre 7). Au premier rang de ces opportunités d'action se trouve l'intraprise, i.e. l'action d'agents de type entrepreneur au sein des organisations en place. Ces actions auront naturellement elles aussi des effets divers sur le fonctionnement général de la structure économique et, partant, seront de nature à générer de nouvelles opportunités. Il apparait que l'intégration théorique de l'entreprise doit partir du couple opportunité-entreprise pour y revenir par le biais de la création d'opportunités par l'entreprise.

On peut finalement considérer raisonnablement que si le sujet entrepreneur peut s'insérer dans une formalisation théorique, celle-ci doit prendre garde à ses nécessités, qui sont autant de difficultés, cernées précédemment. Un tel programme de recherche constitue ainsi vraisemblablement une voie possible de constitution d'une continuité entre ces deux sujets trop séparées dans l'analyse économique que sont la création de structures et la gestion de ces structures : théorie de l'entreprise et théorie de la firme.

La logique qui sous-tend nécessairement une telle conception, logique qui a été esquissée dans l'introduction générale de notre travail, est que, indépendamment des formes d'expression, il existe une fonction d'entreprise caractéristique qui ne se rompt pas lors du passage de la création de structures à la gestion de ces structures (et à leur liquidation le cas échéant). L'examen détaillé annoncé de la proximité de l'entrepreneur et du manager, afin de mettre au jour la continuité fonctionnelle de ces deux intervenants et la formalité de leur différence, se comprend donc désormais mieux.

Cette idée posée, il semble intéressant de chercher à mieux préciser les implications qui peuvent en être dérivées. Pour cela, la partie qui vient va poser les bases d'un modèle unifié de l'entreprise, en tant qu'acte correspondant à la définition proposée, pour s'efforcer d'en cerner les implications pratiques et théoriques. Certaines, affectant de près le système capitaliste, ne sont pas négligeables, comme nous le soulignerons à l'issu de ce travail.

Seconde partie

Dynamique de l'entreprise

Si le grand marchand change si souvent d'activité, c'est que le grand profit change sans cesse de secteur. Le capitalisme est d'essence conjoncturelle. Aujourd'hui encore, une de ses grandes forces est sa facilité d'adaptation et de reconversion.

Fernand Braudel, *La dynamique du capitalisme.*

L'examen de l'appréhension théorique de l'action d'entreprise mené dans la première partie nous a permis de souligner l'impuissance des propositions traditionnelles relatives à l'articulation entrepreneur-firme. Ces deux concepts, fréquemment conjoints dans la réalité, semblent cependant difficiles à conjuguer dans l'analyse économique. Leur mise en dynamique est alors à l'image de la compréhension statique. Le constat qui s'impose est que, à l'instar de l'éléphant de Johnson, l'entrepreneur et l'entreprise sont des concepts élusifs, d'une description objective difficile, mais d'une reconnaissance aisée lorsqu'on les rencontre. La tension entre l'économique et le management, relative à l'analyse de la firme, fait ainsi partie de ces tensions théoriques qui ne sont absolument pas créatives et qui n'apportent aucun avantage, mais qui, au contraire, freinent les possibles communications entre deux champs analytiques si complémentaires (Cockerill & Pickering, 1984).

Section 1. De l'entrepreneur à l'intrapreneur.

Cherchant à dépasser cette situation constatée de séparation théorique (pour ne pas dire d'éclatement), la seconde partie de ce travail va tenter de faire sauter certains clivages afin d'amoindrir partiellement les distorsions existantes (effectives ou émergentes). Dans ce sens, nous proposerons quelques fondements et grands axes pour une analyse unifiée de l'entreprise, en tant qu'unité créée et vivante essentielle au

processus économique. La démarche que nous souhaitons développer ici vise ainsi à articuler l'acte entrepreneurial avec l'activité productive, en prenant soin de ne pas émasculer l'entrepreneur en même temps que nous l'intégrerons. En effet, envisager la firme comme le résultat effectif de l'action créatrice réalisée par l'entrepreneur ne revient à intégrer que l'impulsion initiale de la séquence abordée. Il faut également percevoir l'entité firme dans sa dynamique longue et donc avec la possibilité, ou la nécessité d'ajustements ultérieurs non entrepreneuriaux, dus à l'action tout aussi importante des intrapreneurs. La fonction d'intraprise nécessitera alors un examen circonstancié. Nous le réaliserons en accordant une attention conséquente à la liaison Entrepreneur-Manager. Il sera ainsi possible de poser les bases d'une différenciation Entrepreneur-Manager-Intrapreneur.

Unifier entreprise et firme, au moyen de la fonction d'Entreprise alors formulée, nous conduira à développer une séquence générale qui permettra à ces différents temps de s'articuler les uns aux autres d'une manière cohérente et efficace. Pour cela, l'idée directrice de la conceptualisation que nous nous proposons de réaliser, contenue dans la définition de l'entrepreneur esquissée précédemment, peut se résumer en quatre mots : 1) Entrepreneur, 2) Opportunité, 3) Contrat (au singulier) et 4) Contrats (au pluriel).

Il est nécessaire de rappeler avant toutes choses la primauté accordée dans notre raisonnement à la seconde question de Coase (*what determines what the firm does ?*) sur la première (*why do firms exist ?*). Un tel ordonnancement revient principalement à considérer que le choix de l'activité est plus important que la structure de réalisation de cette activité. Sur ces bases, nous soutenons alors l'idée qu'un agent spécifique (l'Entrepreneur) perçoit une opportunité (autant liée aux outputs, aux inputs qu'aux structures : segmentation des spécialisations ou des consommations, dispersion de l'information...) c'est à dire une poche de profit, qui lui semble rémunératrice (face à l'activité nécessaire à la réalisation des profits potentiels) et qu'il va s'efforcer d'exploiter à l'aide de moyens divers. De leur mise en place effective naîtra alors la firme, écrin de l'entreprise.

Le comportement purement opportuniste de l'agent entrepreneur se focalisera sur l'extraction de l'intégralité de ce qu'il entrevoit comme profit (ou plutôt sur-profit, comme pourrait le nommer la théorie usuelle). C'est à dire qu'il anticipe que son action permettra l'obtention d'un 'plus' que les agents séparés, ou dans l'ancienne configuration, ne pourraient obtenir. En intervenant, son objectif est double : il s'efforce en effet de procurer aux agents concernés des revenus au moins égaux à ceux qu'ils ont déjà et, second objectif, tirer une part qui viendra payer l'effort de (clair)voyance dont il aura fait preuve ainsi que l'énergie déployée dans l'extraction du profit (la loi de l'épuisement des facteurs demeure dans ce contexte respectée tout autant que le profit réellement obtenu par l'entrepreneur, en étant mesurable, peut être utilisable comme indicateur).

En fondant l'origine de la firme sur de telles bases nous pouvons dores et déjà souligner trois corollaires déterminants, implicites à la séquence présentée. D'une part la firme s'éclaire sur le problème de la propriété et du pouvoir, puisqu'elle devient un contrat fondamental engageant des parties fondatrices (moyens capitaux et idée) où l'organisation contractuelle des liens guide durant toute son existence les droits au pouvoir effectif. Une autre conséquence notable est que l'on peut alors affirmer que la firme ne constitue pas un simple noeud de contrats mais est avant tout un contrat unique, fondateur, qui sert de base à l'établissement de contrats ultérieurs (deux types de contrats à distinguer pour des raisons que nous préciserons par la suite).

L'entrepreneur s'inscrit alors en agent intermédiaire situé à la jonction de deux relations concomitantes, qu'il gère en s'efforçant de tirer avantage de sa position pour maximiser ses gains sous contrainte des risques directs auxquels sa position particulière l'expose. Le contrat d'entreprise, tel que nous proposons de l'envisager, prend alors une dimension de filtre, permettant à l'entrepreneur de pomper le profit et de déporter le maximum de risque sur les autres parties prenantes de l'opération entreprise. Dès lors, il en vient que le troisième trait remarquable est que l'entrepreneur n'est pas l'agent *risk neutral* que l'on présente usuellement. Au contraire, il n'aime pas le risque et le contrat d'entreprise, qui l'aide à collecter et engager des moyens pour faire du profit, constitue

pour lui une opportunité de gain en faisant face à de faibles dangers, puisqu'ils sont reportés sur les autres participants.

En résumé, l'entrepreneur est non seulement celui qui voit mieux que les autres, mais c'est aussi, et surtout, celui qui sait utiliser ce qu'il ne possède pas pour attirer à lui de la richesse potentielle. Nous sommes finalement proches de l'idée de Demsetz selon laquelle l'entrepreneur est celui qui sait le mieux défendre ses droits de propriété. En fait, il les défend d'autant mieux qu'il affirme ses droits sur du potentiel accessible seulement si d'autres individus acceptent de transformer en droits collectifs certains de leurs droits individuels.

Les places de l'entrepreneur et de son outil *firme* définies et structurées théoriquement, il devient possible d'envisager les conséquences de l'action de cet agent sur l'ensemble du système économique, notamment sur sa dynamique. Celle-ci provient alors de l'action de cet agent (ré-)allocateur de ressources existantes en vue de créer une nouvelle ressource ou simplement d'attirer à lui de la richesse : il transforme les structures industrielles ou économiques, innove ou, plus simplement, différencie les produits pour son profit prioritaire.

Section 2. Démarche et organisation de la seconde partie.

Cette seconde partie de notre travail s'articule autour de deux grands temps. Nous commencerons par préciser les traits fondamentaux de la *fonction d'entreprise* au travers de l'étude de l'acte entrepreneurial. Il nous sera alors utile d'accorder une attention toute particulière à l'entrepreneur en tant qu'agent servant cette fonction (en interne, *intrapreneur*, autant qu'en externe, *entrepreneur* au sens propre). Les ressorts et grands moments de la démarche entrepreneuriale et de la constitution de l'unité firme, comme produit de l'acte d'entreprise, posés (chapitres 6 et 7), nous aborderons, dans le second grand temps de cette partie, la mise en dynamique de cette fonction. Cela nous

conduira à examiner l'ampleur de la rupture usuellement envisagée entre Entrepreneurs et Managers. Il apparaîtra finalement qu'au delà de la différence formelle, existe une continuité fonctionnelle fondamentale, manifeste notamment par le biais de l'action intrapreneuriale. Le chapitre 8 traitera ainsi de la délimitation de la fonction d'entreprise, le 9 abordant pour sa part la question de l'inscription temporelle de cette fonction, tant sous l'angle de la relation avec le risque et l'incertitude que sous celui de l'effet économique structurel de l'entreprise.

Dans cette optique, les deux premiers chapitres de cette partie viseront à préciser les quatre temps de la séquence proposée : entrepreneur-opportunité-contrat-contrats. C'est ainsi que le chapitre 6 posera les fondations de la conceptualisation que nous nous proposons de réaliser. Nous y expliciterons les hypothèses fondamentales qui vont sous-tendre notre réflexion, avant d'aborder plus précisément les moments essentiels autour desquels s'articule la mise en oeuvre de l'activité d'entreprise. Pour cela nous accorderons une attention toute particulière à l'entrepreneur et à ses caractères et traits distinctifs afin d'examiner la mesure dans laquelle il doit être distingué, ou même opposé à d'autres agents, notamment le capitaliste et le travailleur. Cet accent particulier sur l'entrepreneur nous permettra d'examiner les traits particuliers de son action (motivations, caractères, rationalité...) avant d'aborder l'examen de l'opportunité comme source principale de son action, qu'elle soit effective, potentielle ou virtuelle. Ce chapitre apportera ainsi un premier éclairage général sur la fonction *Entreprise*.

Sur ces bases, le chapitre 7 sera dévolu à l'étude du passage de l'acte à l'institution. Nous pourrons alors accorder une attention plus forte aux étapes constitutives de la firme, en tant qu'unité pratique de valorisation de l'opportunité. La distinction que nous avons envisagée entre contrat fondateur et contrats de gestion nous permettra dans ce cadre de mettre en évidence les problèmes de structuration de l'entreprise "institution"[1]. Le point central de ce chapitre sera la mise en évidence de la

[1] L'institution sera désormais signifiée comme entreprise, par opposition à la fonction Entreprise.

particularité des relations qui se manifestent au coeur de l'entreprise abordée sous cet angle (notamment la double dimension caractéristique de la structure de la firme) ; l'outil constitué par la relation d'agence sera d'ailleurs à ce niveau un instrument d'une grande utilité en lien à l'étude de la répartition des charges, risques et rémunérations liées à l'Entreprise.

La formation de l'entreprise comprise nous en viendrons logiquement à la question de son organisation. A ce niveau, nous accorderons, dans le chapitre 8, une attention plus particulière au problème de la coordination entrepreneur-intrapreneur, et notamment le problème du passage de l'un à l'autre. Cela n'exclut toutefois pas l'étude des difficultés liées à la coexistence de ces deux agents dans une seule et même structure ou, à l'opposé, leur absence conjointe. L'analyse des pouvoirs et des mécanismes décisionnels, ainsi que celle des comportements stratégiques, prendra alors toute son importance dans le contexte désormais unifié de l'entreprise, lieu d'activité économique et de pratiques d'ordre stratégique (mais aussi gestionnaires). La jonction entre les deux problématiques, et paradigmes analytiques, pourra enfin être envisagée, dans une pleine et entière mesure et avec une prise en compte complète de ses multiples conséquences à tous les niveaux du fonctionnement de la firme et des effets externes.

Il sera alors normal d'aborder dans le chapitre 9 l'étude des aspects plus globaux de cette vision de l'entreprise. L'intégration de la pluralité des actes entrepreneuriaux dans la dynamique économique conduira en effet à une vision plus spécifique des effets des mutations productives (technologiques, organisationnelles ou, plus modestement, commerciales). La question sera alors celle du passage de l'équilibre fonctionnel micro-économique à celui macro-économique, abordé en termes non plus systématiques, ce qui est le cas dans l'approche traditionnelle de la production, mais beaucoup plus en termes d'ajustements aussi bien sporadiques qu'irréguliers dans leur ampleur, leurs effets et les réactions qui leur seront liées.

La complexité du champ couvert impose toutefois, pour des motifs de volume, de ne pas approfondir l'ensemble des points concernés par l'analyse envisagée. Ainsi, les implications plus macro-économiques demeureront d'ordre plutôt descriptif par

rapport à celles micro-(micro-)économiques sur lesquelles nous choisissons délibérément de mettre plus fortement l'accent.

Une fois l'ensemble de ces points précisés, l'action entrepreneuriale prendra toute son importance. Il deviendra alors clair que l'action de l'entrepreneur est non seulement déterminante pour comprendre l'évolution "isolée" d'un circuit économique national, mais également riche d'applications diverses. Si son usage dans le cadre de l'analyse de la dynamique économique (autant de court terme que de long terme) est logique, il existe d'autres domaines où sa transposition est envisageable. C'est le cas par exemple, de celui des relations internationales, dans la compréhension desquelles elle peut constituer un principe moteur efficace.

D'une manière générale, l'action de l'individu et ses résultats s'affichent alors comme la clef centrale de la compréhension des mouvements économiques de long et de court terme. Les résultats induits par l'application de l'entreprise vont avoir ainsi une place prépondérante dans les performances relatives des différents systèmes économiques en présence. Qu'il s'agisse de micro-structures comme les entreprises, ou de macro-structures comme les Etats, la place ouverte à l'action d'entreprise sera le déterminant central des performances réalisées séparément et collectivement par ces structures cohabitantes.

Chapitre 6

De l'entrepreneur à la firme

Etablir une relation entre l'entrepreneur, agent de l'Entreprise, et la firme, lieu emblématique (et non unique) de l'activité productive demande de commencer par la précision des caractères de cet agent avant d'expliciter et articuler les temps essentiels qui organisent le passage de l'acte d'entreprise à l'institution de l'unité construite *firme*, où cette activité s'exprimera. Les axes structurant ce passage ont été résumés dans l'introduction de cette partie à l'enchaînement : 1) Entrepreneur, 2) Opportunité, 3) Contrat et 4) Contrats. Réduire le raisonnement à cette expression simple permet de mettre en évidence quelques présupposés et de préciser les caractères du référentiels dans lequel nous nous plaçons.

Section 1. Précisions liminaires à l'analyse : cadre et méthodologie.

I. Précisions fondamentales et mode analytique.

La précision du cadre où nous souhaitons nous positionner est d'autant plus importante que celui-ci s'écarte délibérément des canons de l'approche traditionnelle. Il correspond à une économie de flux (monétaires, physiques et informationnels), où le but essentiel est l'appropriation des dits flux et des richesses qu'ils véhiculent ou qui y sont liées, sans attention portée à la propriété.

Le préalable à toute conceptualisation de l'action d'entreprise consiste donc en une spécification des traits fondamentaux du domaine économique abordé. Le premier trait caractéristique est la fluence, c'est à dire que l'on considére que l'espace économique fait plus référence à des activités de mise en relation de moyens de

production en mouvement qu'à des actions d'achat-vente d'inputs et outputs. Dès lors, l'activité de gestion et de réalisation des mouvements, c'est à dire le dessin de la carte circulatoire, devient un aspect central de l'activité de la firme qui appelle à spécification. De ce fait on conçoit bien que ce n'est pas plus la richesse contenue dans le moyen productif lui même qui compte que la richesse qui lui est potentiellement reliée, aussi bien en lui-même que dans les diverses relations réalisables avec d'autres facteurs, relations dont la réalisation révèle alors des sources de gain ignorées auparavant.

Etant posée la primauté de la fluence des facteurs et des richesses liées à ce schéma de mouvement circulatoire, l'activité principale n'est alors pas liée à l'échange de droits de propriété, mais à l'utilisation qui est faite de ces vecteurs d'une valeur qui naît exclusivement dans l'usage (*usus* et *fructus*, l'*abusus* ne nous concernant pas ici). Les pratiques significatives se lient ainsi plus à l'appropriation de cette valeur émergente qu'à la possession des sources premières que sont les ressources elles-mêmes.

Ce positionnement doit beaucoup aux remarques de François Rachline (Rachline, 1991), qui, s'opposant à l'idée d'équilibrage complet et permanent des mouvements économiques, insiste sur l'importance des processus de détournement liés à l'utilisation enrichissante des facteurs économiques. La gestion des mouvements des flux et le développement de points de passage importants, à la jonction de différents flux, est alors essentielle car liée au choix du positionnement efficace. L'articulation des différents flux accessibles et la proportion combinatoire jouent de fait un rôle déterminant puisque les flux concernés sont de diverses natures (monétaires, physiques et informationnels) et ont en commun de ne pas être intrinsèquement reliés à leur propriétaire. Ainsi, sous la réserve de l'accord de ce dernier et sans faire l'objet d'une cession de droits de propriété, ils sont disponibles pour toute action menée par un tiers agent économique. L'entrepreneur est donc à même de disposer des moyens dont il n'est pas le propriétaire, tout autant qu'il peut disposer de ceux dont il a la jouissance : il lui faut alors effectuer un arbitrage, que nous analyserons par la suite.

Sans adopter l'intégralité des positions de cet auteur, certains aspects de sa critique et éléments de reconstruction qu'il suggère nous intéressent ici. Son travail se fonde sur la remise en cause de la prééminence de l'équilibre et de son corollaire,

l'annulation des forces réciproques. Le défaut essentiel de l'analyse dominante est alors de considérer les agents économiques en simples pôles interchangeables, insignifiants en eux-mêmes. F. Rachline en vient à distinguer deux mondes : le monde économique traditionnel, caractérisé par la permanence du zéro, et celui, novateur, de l'epsilon. Il s'agit de remplacer la perception dominante qui aborde "deux individus, A et B, [en relation] l'un avec l'autre. Chacun est émetteur de flux, de verbes, d'intensités, de comportements, y compris ceux que l'autre suscite. Système à double sens. Si j'estime un vecteur par l'autre, si je mesure l'émission à l'émission de sens contraire, j'établis une parfaite symétrie entre deux flux pourtant hétérogènes. Les deux individus ont beau s'adresser l'un à l'autre, ils ont beau se trouver simultanément émetteur-recepteur, les voilà fondus dans une relation qui les désigne comme deux extrémités interchangeables. La flèche qui court du premier au second court aussi du second vers le premier. (...) Des deux côtés de la chaîne, la même intensité, donc l'annulation par identité. A donne et B reçoit, B donne et A reçoit, mais il ne s'est rien passé, puisque la même chose est donnée par l'un et par l'autre. Donné, rendu, la correspondance est sans faille, et la mesure vient à zéro (...) La neutralité parfaite suppose l'identité des deux pôles. A et B ne sont rien d'autre que des anecdotes, des personnages et non plus des personnes. Otez les vous ne modifiez rien, puisqu'ils ne sont rien"(pp. 29-30).

Au monde de l'équilibre s'oppose celui de l'epsilon. On n'y "rencontre jamais d'annulations, et l'idée même d'un zéro de compte y est impensable. Des correspondances, des relations, des réciprocités, mais pas de symétrie, pas d'équilibre, pas d'égalité. Une autre manière de voir. (...) Un monde de la dépense, une dépense qui ne retombe nulle part, comme dit Barthes, une dépense pure. Un monde fait de dérivations et de captures, de détournements et de rétentions" (Ibidem, p. 34). Pour l'étudier, l'attention doit passer des échanges et de leur équivalence obstructive aux mouvements, traducteurs des flux manifestes. L'analyse doit aussi se libérer des clôtures et limites liées à la conception en termes d'équilibre et d'espaces finis qu'impose cet équilibre. On se départ alors des conceptions comptables qui figent l'action dans une égalité masquant les gains.

Les flux permettent une perception économique meilleure. Ils forment un "continuum sans origine et sans extrémité, quelque chose qui s'écoule en permanence ou qui meurt, et non un objet qui serait véhiculé par on ne sait quel support" (p. 112). Entre les flux et leurs potentiels se manifestent des différentiels qui "engendre[nt] des courants voyageurs, et ravageurs" (p. 128). L'attention porte désormais sur les mouvements et leurs articulations, qu'il s'agisse de foyers des flux ou de points d'attraction caractéristiques. On dépasse dès lors le marché, en tant que lieu emblématique unique, pour tendre vers une appréhension plus tournée vers le marché comme lieu de passage d'activités, toujours dépassant son cadre réducteur. Le marché agit comme révélateur de flux, et non pas comme un centre de flux : le marché existe parce que des flux y passent mais les flux existent indépendamment de lui. La richesse n'est pas affaire de patrimoine mais de contrôle[1] ; ainsi, le chef d'entreprise n'est riche que du contrôle exercé sur les flux et du revenu de *capture* extrait, qui n'apparait qu'à posteriori une fois les comptes faits.

La rupture proposée par cet auteur peut apparaître par certains aspects un peu abusive. Son enseignement essentiel est toutefois adapté au cadre de l'entreprise. En nous expliquant que le patrimoine est "du temps figé, du capitalisme cristallisé, de la monnaie morte. [Et] C'est pourquoi la richesse n'est jamais acquisitive, mais d'influence" (p. 238), F. Rachline fournit une explication de l'incapacité explicative de la théorie économique usuelle : on comprend en effet qu'en centrant le mécanisme productif autour de l'acte transactionnel exprimé en terme d'actif et de passif, égaux en termes comptables, on réduit l'entreprise à un entrepôt transparent et sans activité justifiant une distorsion entre ce qui y pénètre et ce qui en sort. L'Entreprise, facteur

[1] Cette dualité possession-contrôle de flux est illustrée par l'auteur avec l'exemple du chef de village primitif, "perpétuellement à la recherche de biens qui lui permettront de satisfaire à l'exigence de prodigalité. Il ne possède pas, il contrôle. Et plus il contrôle sans posséder, plus il est véritablement le chef. Il détourne, il capte, il attire, pour assurer la continuité de l'écoulement. Récipiendaire de tribut, allocataire de générosités, il n'est finalement qu'un lieu de passage. (...) En termes de patrimoine, le chef est pauvre. En termes de captation des flux, il est riche" (p. 172-173).

productif particulier du fait de son introduction dans l'acte productif d'un effet sub-additif, fonde un apport de valeur aux biens lié à la combinaison réalisée avec les composantes propres de ce bien et, ce qui est également envisageable, contribue à ce que l'apport du travail soit supérieur à son coût. La théorie de la firme traditionnelle est encore sous l'influence de la conception aristotelicienne de l'échange.

Ces remarques imposent l'entrepreneur comme utilisateur d'informations, généralement libres, afin de 1) percevoir une possibilité du système en place (i.e. une idée), 2) repérer les flux disponibles ou susceptibles d'être rendus utilisables pour 3) valoriser la potentialité dégagée. Il se place en moyen causal d'une dynamique économique non-nécessairement équilibrée. Comme, en remettant en cause le principe de symétrie et de réciprocité dans l'échange F. Rachline introduit dans le domaine économique l'Epsilon, l'acte entrepreneurial introduit le gain de *capture*, des ressources que le produit réalisé peut attirer à lui et qui seraient restées indistinctes (mêlées à d'autres dépenses ou à d'autres gains) en l'absence de cette activité d'entreprise.

Dans la même mesure que la réciprocité non-symétrique est l'attribut de l'anti-monde du zéro, celui où on ne rencontre pas d'annulation(s) et où les opérations des agents fondent une suite de *dérivations* et de *captures*, de *détournement* et de *rétentions,* le monde de l'entreprise est un monde violent de prise et d'attraction de moyens spécifiques qui, par la manière dont ils sont mis les uns les autres en relation, généreront une valeur nouvelle. Le jeu devient celui de la captation du mouvement et l'enjeu est la valorisation de cette captation. L'entrepreneur gagne à être envisagé sous cet angle.

L'action d'entreprise revient ainsi à détourner des flux de leur usage initial pour les réorienter différemment et dégager de cette opération, somme toute risquée, un profit qui n'aurait pas existé dans l'état antérieur. De ce profit peut être dégagé le paiement des propriétaires normaux des moyens engagés, l'action se justifie alors et encourage soit à proroger la mise à disposition, soit à renouveler l'opération dans une autre direction ou même tendre par cela à se construire une réputation servant à alimenter son *crédit* (Casson, 1982). Mais l'entrepreneur ne réalise cependant pas que des détours : les flux sont valorisés par ses combinaisons. Cela lui donne le droit de s'approprier les *plus*

générés. S'il n'est pas propriétaire des flux concernés, l'entrepreneur est le dépositaire d'une chose plus importante : la connaissance (soit ici l'intelligence et la capacité à cerner les combinatoires nouvelles et les améliorations profitables). Elle fonde son aptitude sub-additrice.

Dans ce contexte l'action d'entreprise concerne les mouvements et non les origines des moyens engagés. On peut dire que l'entrepreneur se contente d'utiliser bien ce qui ne l'est pas, ou de mieux employer ce qui est déjà en usage. Sous son influence, l'économie consiste en un maillage de flux et de noeuds opératoires tendanciellement routiniers et dont le maintient est menacé à tout moment par une entreprise qui instaurera une combinatoire nouvelle ou détournera les facteurs employés vers des usages renouvelés. Les espoirs des profiteurs de l'ancien noeud en seront ruinés, les poussant à chercher un usage perfectionné de leurs facteurs, avec le même entrepreneur qu'ils devront stimuler, ou avec de nouveaux intervenants capables de mieux faire, de tirer un profit plus important et donc de les mieux rémunérer.

Cette structure économique ne peut être stable ; elle n'avance au contraire qu'irrégulièrement, *à coups de butoir,* l'équilibre étant exceptionnel et néfaste car traduisant le maintient de combinaisons anciennes menacées de modifications génératrices de profits nouveaux. Des poches de profit que l'entrepreneur doit crever subsistent toujours. L'équilibre en devient même une situation non souhaitable car traduisant un état d'arrêt de la recherche de valorisation des ressources disponibles engourdissant le système dans une situation nécessairement sous optimale. En fait, l'optimum de la période passée n'est pas forcément celui de la période présente ni même celui de celle qui vient. Cette vision procesuelle du marché renvoie à la conception autrichienne. Avant d'expliquer ce choix, quelques précisions plus générales sont à faire.

II. Les hypothèses de l'approche suggérée.

Le cadre analytique précisé, il faut indiquer les pré-requis de l'analyse. Celle-ci concernant une économie capitaliste avancée, il importe dès lors de préciser ce que signifient ces deux traits : capitaliste et avancée.

1. Une économie capitaliste avancée.

Retenir le contexte d'une *économie capitaliste* revient à aborder un système économique axé autour du marché. Le rôle de ce marché et la relation entre le marché et les agents doivent donc être définis car, en choisissant le marché comme point central, nous accordons une importance incontestable à l'acte transactionnel. La difficulté est d'éviter l'excès, constaté et critiqué dans le cas du paradigme micro-économique traditionnel revenant à donner aux transactions une importance telle que l'acte marchand obère le reste de l'activité économique. La recherche d'un juste équilibre entre productif et marchand doit permettre d'éviter l'engloutissement de l'initiative économique productive dans le mouvement commercial ou, au contraire, l'effacement de toute question commerciale au profit de problématiques essentiellement productives.

A ce niveau, l'enseignement de Leibenstein (cf. supra) permet de distinguer les différents niveaux d'analyse qu'impose le découpage de l'économique en deux espaces mitoyens : le marché et le hors-marché. Les questions concernent non seulement l'efficience de la sphère marché, mais aussi celle de la sphère non-marché (sphère organisationnelle) et l'efficience de leur articulation. Le niveau d'analyse diffère de la seule analyse allocative puisque le questionnement déborde sur le productif abordé non plus comme une somme à vendre d'éléments achetés, mais comme un objet significativement différent des composantes provenant du marché. L'univers de l'organisation se manifeste donc tout particulièrement par un apport spécifique et distinctif de celui de l'acte marchand (dans le sens d'acte exprimé sur le marché), et l'étude appelée de cet acte micro-micro-économique particulier, avec un accent

remarquable sur ses traits intrinsèques, et sa jonction au marchand, n'a pas à être considérée comme sortant du domaine d'étude économique (Leibenstein, 1979, 1981).

D'une manière plus générale, l'importance délibérément accordée au marché correspond essentiellement à la reconnaissance de deux phénomènes difficilement discutables : la division des opérations économiques et la spécialisation des agents impliqués dans ces opérations (Knight, 1921). Le marché révéle ces divisions et spécialisations car il est l'endroit d'expression des différences entre individus. Il revêt la dimension quantitative usuellement reconnue doublée d'une dimension qualitative ; il met en contact les différents intervenants, qu'ils aient ou non à se rencontrer, en les révèlant les uns aux autres et assure ainsi plus un rôle informatif des comportements (Hayek, 1937) des agents qu'un rôle d'équilibrage de ces différents comportements. L'aspect processuel, de convergence vers un équilibre toujours dépassé, du fonctionnement du marché s'impose donc également au débit de la conception, pourtant prédominante, de lieu d'équilibre comme résultat durable révélé.

Mettre le marché au centre de l'économique revient également à lui accorder une aisance de fonctionnement suffisante pour assurer aux différents intervenants la possibilité d'y agir effectivement. On le comprend alors comme un système de coordination, libre d'entrave globale à l'entrée en action économique. Dans ce cadre, les individus qui le désirent ont la possibilité de se lancer librement dans une activité quelconque sur le marché, sachant que les entraves et restrictions auxquelles ils peuvent être confrontés ne se manifesteront pas lors de l'expression de leur désir d'entrée, mais une fois l'entrée en action effectuée. Cela revient à dire que les restrictions manifestes ne s'expriment pas de manière dissuasive universelle sur le marché, afin d'empêcher l'initiative avant même qu'elle n'effleure l'agent, mais d'une manière presque curative, afin de restreindre les effets de la pénétration d'agents devenant dangereux les uns pour les autres une fois qu'ils ont pénétré l'univers économique.

Considérer que les bornes à l'action, ou, pour utiliser une terminologie plus appropriée, les barrières à l'entrée, qu'elles soient d'origine corporatives, industrielles ou réglementaires, érigées ou naturelles, ne s'imposent pas d'elles mêmes aux agents

velléitaires mais aux seuls actifs, ne revient absolument pas à évincer leur caractère, et leur force, persuasif. Cela correspond, au contraire, à l'idée que l'agent dispose d'une information limitée qui le conduit à forger son opinion sur la base des éléments dont il peut disposer : il décide donc de sa mise en action uniquement si les traits perçus de l'activité envisagée lui semblent ne pas empêcher l'engagement économique, les traits non perçus n'intervenant que par la suite en modulant les actions. Ainsi, toute réglementation connue grâce à une certaine publicité peut être prise comme étant connue de l'agent et influençant son jugement d'une manière normale. La valeur positive ou négative de cette "règle" importe peu ici : seul compte le fait qu'elle se trouve être connue *ex ante*. Les autres facteurs limitatifs qui, par contre, vont influencer l'action économique de manière effective, une fois l'agent engagé dans le processus économique, auront la particularité de ne pas être connus *ex ante*. Ils seront découverts et perçus au fur et à mesure de leurs manifestations dans le cadre de l'activité de l'agent. Un autre facteur découvert sera l'action des autres acteurs, notamment les autres entrepreneurs agissant simultanément, que ces actions soient ou non convergentes.

Le second trait qu'il faut préciser est celui d'*économie avancée*. Par ce caractère nous entendons limiter notre champ d'étude aux économies développées et, partant, exclure le domaine du développement économique. L'importance de l'entrepreneur et de la fonction d'entreprise dans la dynamique de développement économique est donc évacuée de notre travail sans que pour autant le soit également la question de la croissance économique. Cette évacuation arbitraire ne signifie toutefois pas la fatuité de la question du rôle de l'entreprise dans le développement ; au contraire, son importance est telle (Baumol, 1968 ; Leibenstein, 1978, Leff, 1979, He, 1994) qu'il nous est nécessaire, eu égard aux contingences de volume, de limiter le domaine concerné par notre travail. De ce fait, lorsque nous aurons l'occasion par la suite (chapitre 9) d'aborder les implications dynamiques de l'entreprise, nous mettrons plus particulièrement l'accent sur les questions de croissance et d'effets conjoncturels de l'entreprise que sur la question de la place de cette fonction spécifique dans le mécanisme de développement économique.

Un autre aspect induit par le qualificatif "avancée" est que l'économie concernée par notre étude est celle d'espaces dotés d'infrastructures (communication, production...), c'est à dire déjà structurellement aptes à réaliser ou supporter une activité de nature économique. En considérant ces infrastructures comme existantes, nous évinçons de fait la question de l'intervention de l'entrepreneur dans la constitution de ces moyens de fonctionnement du système économique[2].

En procédant ainsi, c'est à dire en considérant que notre champ d'étude ne concerne que des structures économiques engagées dans les processus de développement, nous ne souhaitons nullement évacuer la question de leur transformation possible sous l'effet d'Entreprise. Cette élimination concerne avant tout l'instant initial de constitution des moyens d'action. Une position envisageable sera de considérer, à contrario des positions usuelles qui comme nous l'avons souligné attribuent à l'entrepreneur l'acte fondateur (révolution industrielle notamment) pour mieux le faire sortir de l'analyse ensuite, que, s'il s'avère possible d'intégrer l'acte entrepreneurial dans la dynamique infrastructurelle de la société, en considérant les effets itératifs et re-structurants de cette action, l'influence de la fonction d'entreprise pourra être repoussée de manière récurrente jusqu'à une étape reculée de l'histoire économique.

L'émergence d'institutions caractéristiques du capitalisme étudié ne doit donc pas être d'emblée rattachée à l'entrepreneur. Son influence peut par contre y être trouvée au moyen d'un mouvement récurent. En effet, l'origine des cadres d'action économique peut être recherchée hors de l'espace économique lui même, quand bien même il se trouve envisageable de considérer que l'activité économique l'a affecté dans le temps.

---

[2] Il ne nous appartient pas ici d'examiner la linéarité du processus économique ou sa diffusion sous un angle anthropologique, revenant à considérer que toute société aboutit fatalement à l'activité économique après diverses autres étapes de progression (ou de développement). Si nous posions cette question ici, il serait alors sous entendu que, à un moment ou à un autre du développement, se produit une rupture inductrice de cette nouveauté structurelle que constitue la mise en action économique de la société. Etudiant l'entrepreneur, la place de cet agent serait à considérer significativement dans ce passage particulier, cela d'autant plus difficilement que cette rupture est non seulement délicate à envisager et que ce type de question revient à chercher l'antériorité de l'entreprise sur l'économique ou réciproquement.

Cela revient ainsi à considérer plus efficace d'aborder l'influence de l'entreprise sur son environnement économique sous un angle itératif élargissable au façonnage des traits essentiels de ces cadres, que de suivre l'approche courante qui considère l'entrepreneur en impulsion fondatrice du mouvement de développement économique qui l'emporta par la suite. Ainsi en est-il de l'étude théorique où la firme est le produit de la rencontre d'une courbe d'offre et de demande, et l'entrepreneur un négociant transparent, qui explique le mouvement dynamique de cette construction, que la théorie ne sait élucider, par appel à l'histoire d'où elle tire des entrepreneurs dans lesquels elle crie une confiance que sa propre analyse décrie et réduit excessivement dans ses équations.

2. *Les hypothèses du travail.*

Poser la séquence entrepreneur-firme-contrat(s) nécessite la préexistence logique de l'entrepreneur. Cela ne revient pas à affirmer l'existence de l'enchaînement en tant que tel, mais, au contraire, à poser que l'entrepreneur, agent particulier, existe indépendamment de l'action qui n'en est que l'expression circonstanciée et contingente. On pose donc que l'entrepreneur n'est pas systématique et que l'aptitude à l'acte entrepreneurial est un trait caractéristique indépendant de la situation des agents. Cette indépendance contextuelle signifie que les traits essentiels de l'entrepreneur préexistent à la manifestation concrète de l'entreprise. Cette position revient globalement à considérer que la dotation caractérielle de l'entrepreneur est particulière et distinctive. Cette première proposition constitue une première hypothèse à notre travail, que nous formulerons comme suit :

H_1 : *la ressource entrepreneuriale[3] d'un système économique[4] est indépendante du fonctionnement du système.*

---

[3] Nous reviendrons par la suite sur la distinction entre ressource et compétence entrepreneuriales, ainsi qu'entre dotation entrepreneuriale et activité d'entreprise.

[4] Ce qui limite l'influence des facteurs culturels, moraux ou religieux.

En posant cette hypothèse nous rejetons le postulat de l'homo oeconomicus et tendons à nous rapprocher de la combinaison, plutôt schumpeterienne, inégalitarisme analytique et méthode individualisante (Gislain, 1993). En effet, la compatibilité de l'outil traditionnel d'homo oeconomicus avec l'entrepreneur est problématique (Wanscoor, 1991), sans pour autant remettre pleinement en cause la méthode individualiste pure (Gellner, 1991), qui s'exprime alors dans un contexte modifié.

La deuxième remarque est que l'acte entrepreneurial ne peut se dissocier d'opportunités. Celles-ci sont des données indépendantes de l'entrepreneur : l'opportunité existe, qu'elle donne lieu à activité d'entreprise ou non. L'opportunité que l'entrepreneur pourra saisir ne sera donc ni systématiquement exploitée ni le sera d'une manière univoque. Ainsi, autant une possibilité d'entreprise pourra passer inaperçue, autant une autre pourra donner lieu à une pluralité de réactions entrepreneuriales diversifiées. L'écart par rapport au systématisme unitaire de la conception économique traditionnelle (souligné à l'envie par Leibenstein ou Casson), qui considère que toute rupture dans le système allocatif donne lieu à une réaction optimale unique, se trouve donc confirmé ici par la seconde hypothèse fondatrice de ce travail :

H_2 : *tout système économique fondé sur le marché offre des possibilités d'actions d'entreprise.*

Les deux hypothèses posées précédemment correspondent à une idée d'antériorité de l'entrepreneur sur l'action et une idée d'indépendance entre la ressource entrepreneuriale et ses possibilités de manifestation. Nous nommerons ces deux énoncés fondateurs : hypothèse d'existence (H1) et hypothèse d'ouverture (H2).

La troisième remarque est que, face à cette incertitude réactionnelle de la dotation entrepreneuriale du système, l'acteur entreprenant agit en recourant à des outils qui lui permettent de distinguer son initiative et de la protéger tout en assurant sa validation économique par le jeu des mécanismes de coordination axés autour du

processus du marché. La diversité des situations et des perceptions de ces situations conduit alors à des comportements de valorisation radicalement différents et dont l'étalement dans le temps des manifestations ne peut qu'être remarquable. L'action d'entreprise se réalise donc au travers de moyens distincts de ceux ouverts par le marché et conduit fatalement à l'émergence de cadres d'activité spécifiques qui lui sont reliés dans leur émergence et leur logique propre :

H_3 : *l'action d'entreprise est distincte de l'ensemble des actions courantes exprimées dans le système économique.*

Cette troisième hypothèse nous conduit à une idée corrélée : affirmer que la réalisation pratique de l'acte d'entreprise peut prendre des formes différentes mène à affirmer la pluralité de ces solutions et donc à considérer qu'il n'existe pas de relation univoque entre l'opportunité et la réaction de l'entrepreneur. Cette position revient à considérer dès le début de ce travail que :

H_4 : *il n'existe pas de lien prédéterminé entre la fin et les moyens de l'entreprise.*

Nous nommerons ces deux énoncés : hypothèse de spécificité (H3) et d'équivocité (H4). Les quatre énoncés sont les fondations de la séquence que nous allons détailler dans la seconde section de ce chapitre et sur laquelle nous comptons fonder le passage de l'acte d'entreprise à l'institution firme, manageriale ou non.

III. La référence autrichienne et ses motivations.

Poser ces quatre hypothèses (existence, ouverture, spécificité et équivocité), en lien aux spécifications méthodologiques et contextuelles réalisées précédemment, manifeste d'emblée l'adoption délibérée du cadre analytique autrichien. Il est donc nécessaire de préciser, avant de continuer notre exposé, les implications analytiques de ce positionnement ainsi que les raisons qui motivent ce choix.

A ce niveau, il n'est pas inutile de commencer par rappeler l'écart entre la richesse, mise en évidence au chapitre 4, de l'appréhension de l'entreprise par ce courant (tant tradition mengerienne que approche schumpeterienne) avec la quasi-impossible introduction de l'entreprise dans le paradigme traditionnel néo-classique, même élargi. L'opposition entre les deux approches s'articulait principalement autour de plusieurs points : la place du mécanisme concurrentiel comme processus plus que comme état préliminaire, le déroulement dynamique de l'activité productive et transactionnelle, et les caractères de la connaissance et de l'information. Ces traits importants fondateurs de l'approche autrichienne de l'entreprise ne doivent pas être délaissés et on est tenté de les conserver comme fondements de l'analyse que nous souhaitons développer. Ainsi, à la simple motivation de commodité, liée à l'éclat de l'*entreprise autrichienne*, s'ajoutent trois raisons plus importantes : l'accent sur l'action, le dynamisme de l'analyse et la prééminence du processus de marché.

Le premier point intéressant à notre niveau est lié au positionnement de cette école de pensée, en rupture forte par rapport aux canons de l'analyse dominante. Ce positionnement traduit par un fort accent sur l'individu et ses spécificités, en lien à l'intégration de la connaissance, de l'anticipation, de l'apprentissage (actes dont le caractère subjectif est reconnu), lui permet de contourner la difficulté essentielle de la construction standard. Celle-ci, effectivement, fait que soit tous les agents sont des entrepreneurs soit aucun d'entre eux ne l'est. Il en est ainsi pour la simple raison que la maîtrise parfaite d'information objective accordée à tous les agents, l'égalité des compétences et la régularité des comportements qui leur sont reconnues, ne peuvent que conduire tous les intervenants à s'engouffrer simultanément dans les brèches offertes par le système économique ou à ne rien faire. Se trouve également la difficulté notable liée à la trop parfaite distinction fonctionnelle entre le producteur, dont la fonction est de produire, et le consommateur, dont la fonction est de consommer. Nous avons déjà noté les problèmes analytiques engendré par cette distinction trop nette, que l'analyse autrichienne ne pratique pour sa part pas.

Le deuxième aspect significatif pour notre travail est le caractère prioritairement dynamique de cette analyse, dynamique qui fonde en elle même la valeur des produits. Ainsi, une des difficultés de la conception micro-économique standard est d'expliquer que les produits ont une valeur supérieure à la somme des valeurs de leurs composants, la conception autrichienne ne se heurte pas à cette difficulté du fait qu'elle intègre le temps et son apport productif par le biais des détours de production. De surcroît, l'ordonnancement des biens fondé par C. Menger est aussi de nature à expliquer l'apport de valeur. Nous pouvons à ce propos rappeler ici les fonctions essentielles assurées par l'entrepreneur dans ce cadre : collecte d'information, calcul, engagement et coordination.

Nous retrouvons ici la relation inter-temporelle qui s'exprime au travers de l'ordre des biens : "la valeur présente propre des biens d'ordre élevé est de fait égale à la valeur anticipée du produit minorée de la valeur des services du capital employés (the present value of this goods of higher order by themselves is therefore equal to the value of the prospective product minus the value of the servives of the capital employed)" (Menger, 1871, p. 160). De ce fait, l'inscription temporelle de la production peut se comprendre également comme traduisant le désir d'améliorer la satisfaction des besoins des individus par le recours à des modifications progressives de biens d'ordre plus élevés, qui acquièrent une valeur croissante en devennant de plus en plus aptes à satisfaire les besoins individuels concernés du fait d'une meilleure aptitude propre ou d'un meilleur contrôle des agents, mieux à même d'exercer sur ces biens le pouvoir nécessaire à la satisfaction des besoins.

L'acte d'échange ne s'insère dans ce processus de création progressive de valeur qu'à un niveau ultérieur. Il assure la validation des valeurs en transferant la commande sur les biens et confirme alors les valeurs effectives des produits d'ordre faible, valeurs qui dans leurs formes anticipées ont guidé la détermination de celles des biens d'ordres supérieurs. On comprend ainsi que dans cette approche ce n'est aucunement l'acte transactionnel en lui même qui ait à être considéré comme source de la valeur mais l'acte productif en tant que processus dynamique d'essence spéculative (Borch, 1983) fondé sur la connaissance que les individus possèdent de leur situation et de celle de leurs contemporains.

Le troisième aspect notable de l'analyse autrichienne lié à l'entreprise est la place du marché comme mécanisme processuel d'équilibrage et d'acquisition de connaissances et d'informations jusque là dispersées. L'incertitude est donc inhérente aux actions qu'engage l'homme, ce dernier pouvant prévoir les seuls effets de ce qu'il peut contrôler : "l'homme et son action sont toujours exposés aux effets des événements imprévus et incontrôlables (the man and his work are always exposed to the impact of unforeseen and uncontrollable events)" (Mises, 1962). Ceci posé, la question centrale qui est ouverte en lien à l'information nécessaire à tout acte économique est celle de l'interprétation correcte des données fragmentaires qui peuvent être collectées, interprétation qui ne peut jamais affecter le déroulement des événements, qu'elle soit fausse ou correcte.

Sur ces bases le marché pilote les satisfactions des agents (Mises, 1949). Il intervient comme jeu combiné des actions des divers individus coopérant en division du travail, ou, pour écrire cela sous une autre forme, il procède à l'ajustement des actions individuelles des divers membres de la société aux exigences de la coopération. Son caractère processuel s'impose comme le mécanisme qui indique aux agents les productions à réaliser, les prix possibles et les moyens de productions à envisager en lien aux ordres des consommateurs. Dans cette conception du marché, la place des entrepreneurs n'est pas à la commande générale du système, mais à sa *barre* (sic Mises) et la réponse optimale aux ordres constitue le seul moyen pour conserver cette place.

La concurrence dépeinte ainsi correspond à des efforts individuels destinés à atteindre les positions les plus favorables à l'intérieur du système de coopération sociale que représente le marché. Elle n'est pas une concurrence conditionnelle, telle que la forment les conditions fondamentales de la concurrence pure et parfaite, mais plutôt une concurrence "biologique" produite par l'arbitrage permanent des donneurs d'ordres sur le marché qui se confrontent les uns les autres dans leurs choix et leurs actions. Il s'agit essentiellement d'un processus de sélection qui ne s'arrête jamais dans l'accomplissement de sa fonction sociale d'ajustement de l'appareil de production aux changements dans les demandes et les ressources disponibles : "il n'y a point d'automatisme ; il y a seulement des hommes qui tendent à des fins de leur choix. (...)

Il n'y a pas de mystérieuses forces mécaniques ; il n'y a que la volonté humaine d'écarter une gène. Il n'y a pas d'anonymat ; il y a vous et moi. (Mises, 1949, p. 332).

Cette concurrence, compétition plus qu'état, se double d'une approche de la connaissance qui distingue connu et découvert. La règle, élément connu du fonctionnement du système économique, est mise en relation avec l'information collectée par expérience du marché. Elle guide l'action des agents qui connaissent par elle les possibilités qui leur sont ouvertes ainsi que les actions possibles que les autres intervenants peuvent engager sur le marché. Il s'agit là de la notion d'ordre telle que la définit Hayek : "état de chose dans lequel une multiplicité d'éléments de nature différente sont en tel rapport les uns les autres que nous poussions apprendre, en connaissant quelques composantes spatiales ou temporelles de l'ensemble, à former des pronostics corrects concernant le reste ; ou du moins des pronostics ayant une bonne chance de s'avérer corrects" (Hayek, 1973).

Les règles servent ainsi au bien commun : elle font tendre l'ensemble des actions vers des résultats connus et, ce faisant, elle constituent un moyen facilitant la poursuite d'une grande diversité d'intentions individuelles. La mise en contact de l'ensemble des comportements sur le marché, sous l'influence des règles de fonctionnement, permet à chacun d'avoir accès à une connaissance qu'il ne maîtrise pas. En effet, les contacts réalisés via le marché conduisent à la production de signaux (notamment les prix) qui permettent aux individus de déterminer ce qu'ils peuvent faire et les possibilités de le faire. Ces signaux, résultats de l'interaction régulée (principalement de manière naturelle) du marché, permettent ainsi la mobilisation de connaissances diffuses.

En fait, ces remarques reviennent à souligner la fertilité des présupposés de cette approche qui reconnait, notamment, deux points à nos yeux essentiels pour l'analyse de l'entreprise : 1) la psychologie des individus borne l'étude de l'économique et 2) l'économique ressemble plus à un processus évolutionniste dynamique qu'à un donné immanent. On retrouve là la reconnaissance de l'importance des questions de la découverte des situations et de l'action façonnant et affectant ce *découvert*, modifiant perpétuellement les situations des agents, appelés à pratiquer des choix contingents à

l'incertitude ambiante et, tout à fait concomitamment, facteurs d'incertitude pour les autres décideurs. A ce niveau se trouve également l'aspect institutionnel de l'activité économique qui se déroule dans un cadre qu'elle modèle selon ce propre déroulement.

Ces caractères précisés, il n'est pas besoin de rappeler l'importance de la méthode individualisante, si ce n'est pour préciser la spécificité du développement qu'en réalise Schumpeter en l'accouplant à une pratique d'inégalitarisme analytique (Gislain, 1993) qui consiste à décomposer la sphère économique en agents distincts selon les différentes fonctions génériques remplies. Les agents sont donc isolés en lien au rôle qu'ils tiennent afin d'être soumis, ensuite, à un examen approfondi conforme aux préceptes de l'individualisme méthodologique.

Section 2. L'agent entrepreneur.

Nous allons présenter dans cette section les traits essentiels de l'acte entrepreneurial, en explicitant d'abord ses mécanismes fondamentaux avant d'aborder la présentation de l'entreprise en tant que ressource.

I. Déterminants d'action et traits comportementaux.

L'entreprise est le fruit d'agents économiques particuliers et distincts des autres intervenants. Les repérer impose de disposer d'un signe les identifiant et les distinguant des autres, aussi commencerons nous par examiner la possibilité d'une utilisation du profit comme indicateur de l'acte d'entreprise.

1. Le profit, outil de mesure ?

Malgré la complexité de l'abord de l'agent-entrepreneur, on note la perdurance d'un trait particulier : la recherche permanente du profit via les opportunités offertes par le processus de marché. Ainsi, de Smith à Casson et de Knight à Marshall, cet agent est

mû par le profit qui lui revient finalement. On constate alors que ce revenu calculé à posteriori est caractéristique de cette catégorie économique. Les services d'entreprise rémunérés par le profit viennent donc s'ajouter au travail (payé par le salaire), à la terre (payée par la rente) et au capital (rémunéré par l'intérêt). La séparation entre la détention de capital (le *capitalisme*) et l'Entreprise différencie ces deux agents qui, s'ils opèrent souvent conjointement, peuvent parfaitement ne pas se rencontrer : le capitaliste utilisant son capital hors du domaine de l'entreprise et l'entrepreneur agissant sans recours au capital. Leur complémentarité constitue néanmoins une régularité forte, doublée d'une perméabilité fréquente car les actions des uns et des autres sont en fait des continuités d'actions faites selon l'estimation réalisée de la situation économique future. Le lien présent qui les unit est donc le fruit du passé et des choix entérinés auparavant. Cette relation est d'autant plus serrée que souvent l'entrepreneur est lui même partiellement propriétaire des fonds engagés dans son entreprise (cet engagement revêtant une signification particulière, comme nous le verrons au chapitre prochain).

Bien que fréquente, cette distinction entre les acteurs par rapport aux changements productifs ou du marché (entrepreneurs) et les acteurs par rapport au simple passage altérant du temps (capitalistes) s'accompagne toutefois de certaines nuances relatives à la pluralité des contenus attribués au profit de l'entrepreneur et de sa place dans le processus le motivant (objet ultime de son désir ou moyen économique de réalisation de désirs extra-économiques).

L'essence de l'entreprise étant l'extraction privative d'un avantage du fonctionnement économique ou d'une modification de ce fonctionnement, si l'importance de la nature de cet avantage, du pécuniaire à la simple satisfaction égocentrique, est d'une importance limitée, la recherche en elle même de cet avantage semble, par sa position centrale, appeler des précisions. En effet, il est tout à fait possible de considérer que le mécanisme d'obtention d'avantages particuliers du fonctionnement de l'activité économique ressort d'un comportement générique subissant plus l'influence du contexte économique que des motivations fondatrices. En ce sens, nous pensons donc pouvoir considérer que la nature du surplus recherché affecte moins la démarche que ne le fait

le cadre global économique par le truchement de ses mécanismes spécifiques et de ses modes de fonctionnement particuliers.

De fait, les profits de l'entreprise en provenant principalement de l'usage de déséquilibres passagers, sont eux aussi passagers et transitoires. L'augmentation des revenus liée à l'amélioration des méthodes, à l'utilisation de différentiels de prix ou de mouvements sur le marché, à l'exploitation de différences de productivité des facteurs va se partager entre tous les agents par le jeu du marché et de sa concurrence dynamique. L'existence du profit est donc lié à trois conditions : le prix des produits ne baisse pas du fait de la nouvelle offre, le coût de la nouvelle offre est moindre que celui des anciennes et, troisièmement, la hausse des prix des facteurs de production est conforme à l'estimation qu'en a faite ex ante l'entrepreneur. Ces conditions manifestent bien la probable transitoirité du profit de l'entreprise (Schumpeter, 1912).

La relative continuité des profits d'entreprise ne signifie alors pas que l'entrepreneur appartienne à une classe pour laquelle il agit, mais, au contraire, qu'il agit en individu isolé. Cela est d'ailleurs renforcé par le fait que la faiblesse générale des profits n'est absolument pas de nature à refroidir les espoirs d'un agent sûr de son efficacité ; la conjonction d'actions plus ou moins efficaces fonde justement les profits et les pertes caractéristiques d'une économie vivante (Mises, 1949). Cela est d'autant plus fort que le risque de non-profit n'est pas supporté par l'entrepreneur mais par le capitaliste bailleur des fonds, qui non seulement peuvent être perdus mais aussi non rémunérés bien qu'engagés dans le processus temporel d'entreprise.

La liaison entre le profit et l'Entreprise est renforcée par l'idée schumpeterienne que le profit, excédent de recettes sur les coûts supportés, ne peut être relié de ce fait qu'à la seule ressource qui l'a obtenu : l'entrepreneur. Les facteurs de production, moyens de sa réalisation, ne sauraient mériter une totale imputation de ce qui est le fruit de la fondation de nouvelles combinaisons, c'est à dire de jugements de valeur émis sur les combinaisons existantes, qui ont permis d'estimer l'avantage d'activités nouvelles et, de ce fait, l'opportunité de les engager. Le profit est par essence le revenu résiduel de l'entrepreneur en tant que combinateur. Les rémunérations pour les activités de l'entrepreneur autres que celles concernées par ces jugements de valeur ne font donc pas

partie du profit, tout comme la prime de risque qu'il ne touche pas : "jamais l'entrepreneur n'a de risque à supporter. C'est celui qui fournit le crédit qui essuie les pertes, si l'affaire ne réussit pas", même s'il engage des biens propres, le risque qu'il supporte ne "l'atteint que comme bailleur de fonds, mais non comme entrepreneur" (Schumpeter, 1912, p. 427)[5].

Revenu caractéristique de l'entrepreneur, le profit a toutefois une expression et une essence monétaire qui peuvent modifier la perception du phénomène entreprise. On peut néanmoins considérer, à l'instar de Marshall, que quelle que soit la nature propre des motivations d'action de l'entrepreneur, son activité, dans la mesure où elle passe par la sphère économique, doit nécessairement passer aussi par l'instrument essentiel de ce domaine d'activité : la monnaie. Le produit de tout acte d'entreprise, qu'il soit destiné en ultime ressort à une satisfaction purement chriso-hédoniste ou plus individuellement altruiste, ne peut alors pas se dissocier de son expression monétaire, formulation économique d'un produit de l'activité économique parfaitement apte à être convertie aisément et sans perte à d'autres champs de la vie humaine. Les seuls aspects particuliers non concernés sont les caractères dynastiques évoqués par Schumpeter (Schumpeter, 1912). Cependant, la manifestation avant tout monétaire du profit n'empêche pas l'existence de manifestations non-monétaires qui, quoique quantitativement moins conséquentes, n'en sont pas moins importantes pour la compréhension de l'individu entreprenant.

L'essence du profit ne semble donc ne pas avoir d'importance significative, tout comme on peut penser que sa place dans la démarche de recherche de ce profit, moyen ou fin de l'entreprise, ne compte également que de manière marginale. En menant le raisonnement à un degré supérieur, il est tout à fait possible de retourner la question.

---

[5] Schumpeter rejoint ici Knight en faisant du profit le revenu de l'activité de décision sous contingence d'incertitude. Knight procède lui aussi à la distinction entre l'entrepreneur qui fait les choix et le capitaliste qui met les moyens à sa disposition et supporte donc les risques de l'activité engagée (Knight, 1921).

D'une manière usuelle, le profit est abordé comme le fruit de l'action engagée ; n'est-il néanmoins pas envisageable de considérer plutôt l'action par rapport au profit ? Exprimée de cette manière, la place du profit n'est plus celle d'un fruit ultime récolté lors d'une "promenade" dans le domaine économique mais, au contraire, celle d'un moyen qui, par l'estimation faite selon les différentes configurations d'action réalisables en lien à une même opportunité, va organiser et permettre une action efficace.

Cette reformulation ne modifie d'ailleurs que peu les données du problème et constitue un retour vers les considérations développées précédemment. Le profit guide l'action par le biais du calcul économique qu'il impose à priori à l'agent économique concerné. Il s'affirme comme le but recherché de toute action sur le marché : modifier un état ressenti de gène. L'action entrepreneuriale vise donc à modifier cet état en apportant aux consommateurs des services pour lesquels il attend leur approbation, c'est à dire la rémunération du travail fourni (efficient et suffisant, ou non) et de la capacité à prévoir la constellation future des offres et des demandes (Menger, 1871).

En posant ceci, il nous semble plus juste d'appréhender le profit comme un moteur structurant de l'activité, celle-ci subissant pleinement l'influence du premier ; c'est à dire que le profit ne joue pas seulement un rôle de motivation mais assure également une fonction de structuration de l'activité que l'on peut concevoir à deux niveaux de l'analyse. D'une part, dans une approche purement schumpeterienne, c'est parce qu'il va y avoir profit (ou espoir de profit), que l'entrepreneur peut arracher des moyens de production à la structure économique engagée, rappelons que selon Schumpeter les moyens financiers n'ont pas vocation à créer des facteurs de production, mais à les détourner des combinaisons antérieures qui les utilisent. D'autre part, c'est parce qu'il y a eu profit qu'il y a crédit ; non que le crédit provienne uniquement des gains antécédents[6] mais simplement parce que le profit des entrepreneurs fait le crédit

[6] Si le crédit à base de dépôts constitue une partie du crédit bancaire, l'importance reconnue du banquier vient de sa position de producteur de la marchandise monnaie et non de celle d'intermédiaire : le banquier (i.e. le capitaliste) "est l'éphore de l'économie d'échange" (Schumpeter, 1912, ch. 2). La primauté de la création monétaire sur le prêt sur gage est d'ailleurs logique puisque si l'entrepreneur mettait en gage un objet, il serait (suite...)

de la classe en elle même, en renforçant la confiance qu'elle est de ce fait en position d'appeler de son banquier.

Le profit peut finalement être considéré comme un élément de la stratégie de l'entrepreneur afin de développer de nouvelles combinatoires avec un engagement personnel plus grand, de s'engager en capitaliste dans d'autres entreprises ou de l'utiliser comme "satisfaction of wants", pour reprendre l'expression de Knight. Cette dernière option caractérise l'essentiel de la motivation entrepreneuriale fondée par le pouvoir et la volonté de puissance, ou l'esprit de conquête (Schumpeter), ainsi que par la relation entre les hommes, désieurx de donner la meilleure image d'eux-mêmes (Marshall).

Ces précisions sur l'importance du profit, sa nature avant tout monétaire et le crédit de la classe, sont déterminantes pour l'établissement d'une fonction d'entreprise d'application générale. En effet, s'il est délicat de considérer le profit comptable comme seule source de l'action d'entreprise, mettant à mal l'intégration de l'intraprise à la fonction d'entreprise, la prise en compte d'une conception plus large du profit est indispensable et l'appréhension du profit comme récompense disponible à l'usage de l'entrepreneur semble plus juste. Ajouter au profit comptable les profits fiduciaires et somptuaires, permet d'intégrer aussi bien le surplus numéraire de l'entreprise nouvelle engagée par un entrepreneur indépendant avec le soutient de financiers avisés, que l'amélioration de situation ou le reliquat de dépense possible (budgétisée) dont peut disposer l'intrapreneur qui a réussi à mieux utiliser les ressources mises à sa disposition pour motifs divers par son employeur.

Une acception trop restrictive du profit aurait laissée ouverte la question de la compréhension de la motivation des agents internes à améliorer le fonctionnement de l'organisation d'appartenance (marché de ressources interne), s'ils ne pouvaient prétendre disposer d'une partie des gains de leur action, échoyant de fait aux dirigeants

---

[6](...suite)
difficile à la somme empruntée d'être significativement supérieure au crédit accordé. Le crédit est donc nécessairement une création de pouvoir d'achat concédé à l'entrepreneur : il est un pont jeté dans le temps (ibidem, ch. 3), une avance fondée sur une promesse en l'avenir (Rachline, 1993).

ultimes de l'entreprise, voire à ses actionnaires, *propriétaires absentéistes* tels que les a croqués Veblen. Cette situation violerait la règle de Schumpeter, que seul le *père* de la nouveauté peut prétendre aux gains permis. Ainsi, ce profit élargi couvre l'ensemble des reliquats de ressources apparents à l'issu de la période de mise en oeuvre de la nouvelle combinaison. Les ressources concernées sont aussi bien financières que purement physiques ou humaines (l'entrepreneur qui *n'a pas entamé la confiance*).

Cette position se lie au cadre de fluence défini précédemment. Le profit ainsi conçu est un revenu de capture issu d'une aptitude à mieux diriger les mouvements et à produire une conjugaison de flux engendrant un flux final supérieur à celui obtenu auparavant ou, pour l'exprimer différemment, à obtenir un flux final identique avec une conjonction amoindrie de flux composants ou, avec une dernière formulation, à engendrer de nouveaux flux supérieurs aux précédents et conduisant ainsi à l'abandon de ces derniers. L'entrepreneur agit comme un éclusier qui gouverne l'ensemble des mouvements manifestes à son niveau, donnant naissance à de nouveaux mouvements d'où émergent des différentiels qu'il peut ensuite utiliser à son avantage propre.

Dans ce cadre, l'intrapreneur est lui aussi mu par le profit accessible et utilisable. S'il lui est difficilement possible de prétendre disposer des surplus de son action re-structurante, il est de son ressort d'affecter ces gains dès qu'ils se manifestent, c'est à dire tant que les effets de son action n'ont pas été absorbés par des rectifications du fonctionnement régulé de l'organisation. La situation de l'intrapreneur est donc semblable à celle de l'entrepreneur car dans les deux cas, les profits existent et sont utilisables seulement lorsque les conditions soulignées par Schumpeter (cf. supra) demeurent respectées. Dans ces limites, les gains sont effectifs et disponibles pour satisfaire les souhaits de l'agent entreprenant tant qu'un ajustement progressif, par le marché ou par la coordination organisationnelle (après perception des changements dans le fonctionnement organisationnel par la comptabilité ou l'audit interne) viendra ensuite gommer progressivement ces surplus et stimuler la recherche de nouveaux profits.

Ces points précisés, la question de l'obtention du profit peut être abordée. Nous commencerons par aborder le comportement propre de l'entrepreneur, avant de traiter

des conditions d'exercice de ce comportement. Nous aurons alors soin d'examiner tout particulièrement les aspects quantitatifs de la ressource entrepreneuriale, à savoir son volume et son intensité (ce qui nous conduira à étudier les mécanismes révélateurs de cette ressource donnée ex ante, hypothèse d'existence, et qui en font varier le niveau effectivement exprimé dans le fonctionnement pratique du système économique).

2. L'acte d'entreprise.

Le profit établi en élément fondateur du comportement entrepreneurial, la séquence d'entreprise peut être abordée en elle même, c'est à dire comme utilisation d'informations généralement libres afin de 1) percevoir une possibilité du système en place (i.e. une idée), 2) repérer les flux disponibles ou susceptibles d'être rendus utilisables pour 3) valoriser la potentialité dégagée.

En apparence simple, cette action revient à détourner des flux de leurs circuits usuels afin d'en modifier l'utilisation en fonction de prévisions subjectives sur la situation future des offres et demandes, qu'il s'agisse d'offres actuelles ou possibles, ou aux conditions évolutives, et de demandes exprimées ou encore potentielles, voire même non encore révélées. Le détournement des flux vise une réorientation autorisant un profit qui dans l'état antérieur n'aurait pas existé et qui permettra de payer les propriétaires normaux des moyens engagés, de manière à justifier à leurs yeux la ré-allocation et à les encourager à soit proroger la mise à disposition, soit renouveler l'opération dans une autre direction ou même tendre par cela entretenir une réputation.

L'entrepreneur, en modifiant les circulations des flux, valorise ces moyens car il leur assure, avec des combinaisons nouvelles plus efficaces ou plus adaptées aux états futurs à venir, une utilisation toujours efficace. Ils gagnent aussi à être utilisés par ces agents dynamiques, puisque la modification des rapports de valeur sur le marché se diffusera à partir des nouvelles combinatoires entrepreneuriales réussies : être parties-prenantes de la nouveauté revient donc, en cas de réussite, à disposer d'une priorité favorable dans ce processus d'ajustement. L'anticipation qui fonde l'action

entrepreneuriale en fait une spéculation, et les financiers qui s'engagent avec l'entrepreneur sont placés en situation de parieurs sur un cheval qu'ils donnent gagnant.

La motivation de l'entrepreneur conditionne l'efficacité pratique de la séquence présentée en introduction. Son attrait pour le profit (dans le sens large évoqué), c'est à dire par la tentation permanente de faire mieux que ce qui est, tant dans les produits commercialisés (action par produit ou process) que dans son confort personnel, peut se reformuler comme une volonté d'élargir l'espace de ses possibilités d'action (en agrandissant le volume des moyens dont il peut disposer, en élargissant l'horizon de sa vie, en s'assurant de la considération de ses semblables...). Elle n'importe que si elle s'accompagne d'une croyance dans l'effectivité de cet agrandissement et dans ses compétences pour le réaliser. L'entrepreneur s'affirme comme l'agent économique qui cherche à dépasser ses situations présentes par des moyens (au sens de voies d'action ou comportements) qu'il connaît et pense pouvoir maîtriser, et en lesquels il a une confiance aussi absolue que celle qu'il a en lui-même.

La limite à l'effectif de la classe entrepreneuriale se trouve à ce niveau. Certes, tout agent économique est généralement motivé par l'amélioration de sa situation, mais la complexité des démarches à engager, l'ampleur des effets contrôlés et incontrôlés de son action amenuisent fortement la confiance qu'il a en lui même. De plus, une méconnaissance des moyens disponibles pour réaliser cette amélioration borne souvent de très près le champ d'action : méconnaissance des règles économiques, des pratiques en vigueur, des parties constitutives... La confiance personnelle de ces agents en est affaiblie d'autant, minorant celle qu'ils pourraient attendre de leurs bailleurs de fonds.

L'image de la foi qui déplace les montagnes, pour prosaïque qu'elle soit, s'adapte bien à l'entrepreneur. L'optimisme caractérise ces actifs agents et la confiance en eux, parfois démesurée, alimente les fuites en avant parfois insensées fondant leurs réussites. Trois caractères semblent ainsi pouvoir dépeindre l'entreprenant : volonté de mieux, conscience d'une possibilité d'action, confiance dans l'action et dans l'acteur.

L'action et la certitude du bien-agir ne sont rien s'il n'y a pas avec une raison d'agir : une opportunité. Son origine peut-être à de multiples niveaux du système

économique, mais son expression est généralement unique et s'exprime par le marché, perçu ici sous deux angles : traditionnel et interne (ou organisation). Il n'est pas question ici d'un marché conjugant unité de temps, de lieu et de produit, mais d'un lieu de rencontre d'une offre et d'une demande générales indifférenciées qui, par la confrontation de leurs inévitables différences (qualitatives, quantitatives, spatiales et temporelles) manifestent une multitude de déséquilibres. Le marché ainsi pris peut-être complètement éclaté, certaines fractions d'offre se confrontant à d'autres fractions de demande en des lieux distincts et demeurant déficitaires ou excédentaires après les transactions ; le seul trait déterminant est l'action catalysatrice des choix individuels.

Cette fonction est centrale puisque, du fait de la division du travail et de la spécialisation des agents, chacun agit de son côté pour son propre compte tout en étant dans l'obligation de compter sur les autres pour l'aider à satisfaire ses besoins propres : chacun visant la satisfaction d'autrui autant que la sienne, chacun est un moyen et un but en lui même (Mises, 1949). Les ordres émis déterminent l'ensemble du fonctionnement de la machine économique, faisant de l'individu un juge suprême qui gouverne, en fonction de sa propre satisfaction, la masse d'informations délocalisées qui s'y exprime continûment. Le discernement est indispensable pour traduire en fait, ou en projets applicables pratiquement, les ordres perçus.

L'opportunité d'entreprise est le fruit du décryptage des ordres et de leur application effective, produisant des récompenses lorsqu'il y a satisfaction du consommateur ou son mépris lorsqu'il ne perçoit pas sa satisfaction. L'entrepreneur s'engage dans l'activité et relève les défis que lui lance le marché, à charge pour lui ensuite de montrer qu'il a reçu le message et qu'il est prêt à satisfaire aux attentes exprimées. La réussite ne tient donc pas uniquement à la prouesse productive ou commerciale, mais à la parfaite conjonction des deux conduisant à la production validée par le consommateur d'une satisfaction, effectivement jugée de valeur pour lui.

La complexité de ce processus est d'autant plus grande qu'il se déroule dans le temps, les ordres émis concernant autant le présent que le futur : le marché est, pour reprendre l'image de Menger, une constellation mouvante d'offres et de demandes ; à charge pour l'entrepreneur de s'y retrouver ou de demeurer dans la nuit noire.

Ces points doivent être affinés pour ce qui concerne les marchés internes. Bien que la question demeure identique, il faut préciser que les organisations, sans être des marchés économiques dans le sens proposé plus haut, n'en sont pas moins des espaces de circulation de ressources comptées et affectées. Les modifications dans les modes de fonctionnement de ces ensembles, qui peuvent alors permettre un meilleur résultat à quantité égale ou un résultat identique à quantité plus faible, sont généralement accueillies favorablement par les membres de cette organisation, qu'ils soient à sa tête ou à des niveaux plus faibles. En effet, dans ces deux cas, ces modifications permettent notamment aux agents de disposer d'un surplus qu'il devient possible d'affecter à d'autres usages *(Organizational slack* en particulier) ou, parce que cette modification améliore le fonctionnement même de l'organisation, cela lui évite de puiser dans le stock accumulé et permet ainsi de la garantir pour le futur, voire même simplement d'assurer la perdurance ou la tranquilité de cette unité.

L'entrepreneur de marché internes (intrapreneur) engage une action positive pour son organisation d'appartenance, même si sur le moment son action peut avoir des aspects déstabilisants (cf. chapitre 9). En modifiant les règles de fonctionnement purement internes, ou liées à l'articulation de l'organisation avec le marché (général), il adapte l'organisation qui va évoluer selon les besoins de son environnement ou selon les changements possibles ou souhaités de ses participants.

La place des contrats est en fait subordonnée à l'action. On peut distinguer, comme nous le détaillerons au chapitre suivant, le contrat d'entreprise du contrat de gestion. Le premier est à l'origine de l'unité firme, lancée dans le cadre de l'exploitation d'une opportunité, le second est lié à l'activité même d'exploitation. Ils interviennent après que l'opportunité ait été décelée et que les plans d'entreprises fussent établis. Leur rôle est ainsi instrumental, c'est à dire que l'entreprise pourrait parfaitement se dérouler hors de tout processus contractuel et s'insérer pleinement et uniquement sur l'espace marché, mais, en raison de la pluralité et de la simultanéité des actions entrepreneuriales engagées, l'entreprenant souhaite la plupart du temps protéger son activité en l'englobant dans un processus formel apte à lui fournir suffisamment de garanties. L'action

entrepreneuriale conduit donc à l'établissement de contrats institutionnalisant l'entreprise en une firme ou, si l'acteur le préfère, qui insèrent l'action dans une firme déjà fondée.

Il est effectivement possible à l'entrepreneur qui *dispose* d'une opportunité à valoriser de ne pas passer par une firme neuve mais de recourir à une unité déjà en place, en s'engageant lui même dans la réalisation de son entreprise pour le compte de cette unité ou en vendant simplement l'opportunité *clé en mains* à cette unité. Il est également possible de passer par le biais d'une institution autre qu'une firme, c'est à dire une organisation appartenant à la sphère non capitaliste : association, fondation...

Présenté ainsi, l'entrepreneur accède à une dimension de double videur de poches. Premièrement, il s'attaque aux poches de profit en développant de nouvelles organisations de production plus efficaces que celle jusqu'alors engagées, en mettant en exploitation de nouveaux débouchés ou/et de nouvelles ressources et/ou utilisations de nouvelles méthodes de valorisation. Ensuite, à un second niveau, il exploite, à son profit, les propriétaires des moyens qu'il utilise (capitalistes et travailleurs). L'entreprise s'affirme ainsi comme un lieu stratégique de création (attraction) d'une richesse nouvelle, orientée et capturée par l'entrepreneur, sur la base de moyens pré-existants sélectionnés et employés par lui ; elle possède alors deux niveaux de risques : l'un concerne la validité de l'opportunité d'action de l'entrepreneur, l'autre est lié aux niveau d'engagement des moyens choisis et engagés, et à l'efficacité de leur combinatoire.

3. La rationalité substantielle réhabilitée ?

L'action de l'individu présentée, il faut se tourner vers l'individu. Il sert son intérêt en crevant les poches de richesse (l'entrepreneur *pickpocket*), en prenant au passage dans la poche de celui qui met les flux à sa disposition. Si le profit (dans le sens large proposé auparavant) est un élément indiscutablement important dans la compréhension du comportement d'entreprise, d'autres composants doivent également être pris en compte. Il convient d'observer si le comportement de l'entrepreneur face à l'opportunité décelée est guidé par une rationnalité substantielle ou procédurale (limitée) ?

Ernest Gellner nous rappelle qu'une conduite est rationnelle si elle permet d'atteindre un but spécifique donné avec une efficacité optimale, c'est à dire "à la lumière des informations accessibles à l'agent, celui-ci à de bonnes raisons de croire en cette efficacité (...) Ainsi, la *Zweckrationalität* ne recquiert pas simplement que l'agent choisisse le moyen optimal, mais aussi que ses croyances, qui commandent le choix des autres moyens, soient en quelque sorte optimales, pour un ensemble défini de données disponibles" (Gellner, 1991). Le comportement rationnel ne se détache pas de l'existence de règles, de cohérences observées, ce qui revient à poser l'acteur au coeur d'un système de régles cohérent.

L'insertion de l'entrepreneur dans un cadre capitaliste où le profit sert d'aune à la réussite va dans ce sens. Néanmoins, son comportement subit d'autres influences, et les effets d'une éthique comportementale spécifiée se font généralement sentir. Deux points sont à développer ici car la motivation de l'entrepreneur doit forcément inclure simultanément deux éléments : le gain et le prestige. Procéder à ce découpage revient à accepter la distinction qu'opère Edith Penrose (Penrose, 1959) qui distingue profit et ambition et en dégage deux stratégies d'entreprise différentes, axées sur la croissance et la rentabilité de l'entreprise par, d'une part, la constitution d'une clientèle sur de bons produits ou, d'autre part, par la gestion au mieux du facteur concurrence.

Sensible à l'expression financière de sa réussite, l'entrepreneur n'en est pas moins sensible à l'expression visible de son triomphe et à la visibilité que lui même en donne. Il y a ici une sorte de télescopage entre la *Zweckrationalität* et la *Wertrationalität*. L'importance accordée, dans le fonctionnement courant de l'entreprise, aux symboles et aux attributs du pouvoirs souligne ce désir de visibilité du succès. On comprend que l'acteur cherche d'autres voies de manifestation de son efficacité que celle de son compte en banque ou de la confiance de la gent financière, qui pour importants qu'ils soient n'en sont pas moins invisibles aux yeux du monde. Par contre, les fastes et l'apparat de la réussite constituent autant de signaux perceptible aiséments : un siège

social[7] digne de son occupant (cf. Citroën au quai de Javel, Renault à Billancourt... et plus récemment Publicis, Microsoft, Canal+, TF1, Bouygues) mettent en évidence l'efficacité de l'entreprise, même lorsque celle-ci a débuté dans des conditions infâmes.

Cette attention au somptuaire est d'ailleurs à relier avec le fait que bien souvent l'implication financière de l'entrepreneur, certaine à l'origine, décroît avec le temps et l'entrée de nouveaux partenaires. Le glissement de son attention du profit pur (i.e. financier) qu'il touche et contrôle presque seul vers le profit dans un sens plus général se comprend aisément. En procédant par analogie avec la conception des besoins de Maslow, on peut suggérer une montée dans la pyramide de ses besoins, l'agent passant d'une phase de besoin d'appartenance à la classe des entrepreneurs à une phase de besoin de reconnaissance par ses pairs et par le public (avec, pourquoi pas, un passage ultérieur à une phase de besoin d'accomplissement, correspondant à un engagement fort dans le *jeu* économique pour le simple plaisir de s'y plonger).

En fait, la motivation apparemment centrale et complémentaire du profit est l'opinion personnelle qu'il a de lui même : l'image comprise au travers de celle perçue par les autres. Elle conduit la stratégie personnelle quels qu'en soient les moyens : passer par le profit pécuniaire ou par l'influence de l'entreprise réussie (donc couronnée de profit) ; l'objet central de toutes ses convoitises prenant forme dans l'exercice du pouvoir et la jouissance qui en vient. Finalement, l'exercice même du pouvoir se révèle dans l'exploitation de ses idées et dans l'extraction du profit par l'utilisation stratégique de moyens qui ne sont pas les siens, mais qui sont amenés entre ses mains par les profits passés, et renforcés par les profits futurs.

Enfin notons l'importance du jeu dans le comportement de l'entrepreneur. Le gain de la première fois stimulant à se relancer dans le système. Cette tendance est illustrée par la difficulté, élevée en adage, des boursiers, de s'arrêter à temps lorsque les cours sont à la hausse. A cette euphorie de la réussite qui pousse à continuer l'aventure, s'ajoute le fait que les positions ne sont jamais acquises et les profits généralement

[7] C.N. Parkinson (Parkinson, 1957) s'est d'ailleurs amusé à développer une loi sur la relation entre la situation de l'entreprise et le faste de ses bureaux.

transitoires. L'entrepreneur se prend au jeu et y est contraint par la volonté de sauvegarde de sa situation face à la vague toujours déferlante des entreprises nouvelles. Le danger est alors de voir les gains servir à élever des protections[8].

Motivé ainsi, l'entrepreneur maximise-t-il à chaque occasion ou suit-il un schéma propre, éprouvé et conservé d'opportunité en opportunité ? Le problème de la maximisation se pose à un double niveau. D'une part il s'agit de la maximisation des profits de l'entreprise, de l'autre la maximisation des profits qui lui reviennent personnellement. Ces deux niveaux correspondent à la conception large du profit : l'une part un profit monétaire difficilement contrôlable par l'entrepreneur, surtout lorsqu'il opère dans une structure qui n'est pas sienne propre et, de l'autre, du profit en tant que *standing* disponible du fait de ressources affectées initialement mais devenues excédentaires ou du fait d'améliorations de la situation de l'agent (ou de l'ensemble de l'organisation à laquelle il appartient) souvent significatives d'augmentation du volume des ressources gouvernables par l'entrepreneur. Cette seconde catégorie de profit étant liée à un problème de marchandage et de contrat avec les autres participants de l'entreprise (les apporteurs de moyens), nous en traiterons au chapitre suivant. On peut néanmoins préciser que l'entrepreneur s'efforcera de maximiser son rapport profit/risques encourus et tendra donc, dans son activité d'entreprise, à ce que le profit global soit le plus important car s'il cherche à obtenir pour lui même la plus grosse part du *gâteau*, il est normal qu'il soit tout autant dans son intérêt que le gâteau soit le plus grand possible. Deux approches sont toutefois possibles : optimisation ou maximisation.

L'optimisation du profit semble être en fait la solution logique pour le comportement de l'entrepreneur, bien que ce concept ne soit pas satisfaisant. En effet, notre agent est mû par l'action dans une direction perçue, c'est à dire qu'il a entrevu une opportunité offerte dans la situation donnée de l'organisation économique présente :

---

[8] Nous retrouvons ici l'idée autrichienne que le monopole n'est pas en lui même mauvais tant qu'il est le fruit de comportements supérieurs à ceux des compétiteurs dépassés. Ce n'est que s'il résulte de protections érigées hors du marché qu'il cesse d'être positif.

l'énergie qu'il va déployer aura pour objectif de modifier l'état des choses, futur, afin de mettre en place une organisation différenciée, notamment par un produit (ou une productivité) plus grand(e). Il en découle donc que son but ne sera pas de faire le plus grand profit possible dans une situation particulière, mais de faire un profit en modifiant la circulation des flux dans cette situation.

L'entrepreneur cherche le profit et ses capacités propres lui permettent de localiser les potentialités d'un profit nouveau ou accru, par rapport à celui qui se faisait auparavant. Dans ce cas, même si on peut considérer que certains entrepreneurs vont tendre à rechercher le maximum de profit sur l'opportunité envisagée, il est plus correct d'envisager deux comportements possibles : 1) l'agent perçoit une poche de produit qui peut être exploitée : son activité sera orientée vers l'extraction de l'intégralité du profit qu'il considère s'y trouver (on pourrait alors parler de maximisation limitée) ; 2) l'agent perçoit différentes opportunités de profit possibles, par des poches différenciées, demandant des comportements proches (différentes manières d'exploiter la poche) ou divergents (différentes poches à exploiter) : dès lors il devra choisir entre les profits attendus selon les différents cas de figure (on peut ainsi parler d'optimisation limitée).

Ce qui apparait important dans ce comportement entrepreneurial est la limite qui y est posée par l'aperception de l'agent. Le comportement traditionnel de rationalité économique implique soit la recherche extensive de l'ensemble des possibilités de profit accessibles sous les contraintes données, soit la recherche des possibilités correspondant à des critères sélectifs fixés ex-ante et jugés comme indicateurs de la satisfaction adjointe à la situation. Dans le cas que nous examinons ici, il n'est pas question de tout cela. L'individu entreprenant possède un but déterminé par la vision qu'il a eu de ce qui peut être fait ; c'est en fonction de cela qu'il cherchera à réaliser ce qu'il a vu et si son opinion lui semble correcte (et satisfaisante) il n'aura aucune motivation a essayer d'en trouver une nouvelle : l'appréhension subjectivement efficiente s'impose et bloque la procédure théorique de recherche exhaustive.

En opérant de la sorte, l'entrepreneur combine les deux formes de rationalité : il tend à extraire l'intégralité de ce qui est accessible (maximisation) et il cherche a trouver une situation conforme aux objectifs d'efficacité que les conditions de

valorisation, de réalisation et de protection (cf. infra) lui imposent, à des degrés différents selon les individus. On peut à la limite parler dans ce cas de maximisation procédurale... où la potentialité définit un cadre limitatif à l'activité de maximisation.

II. Ressources données et capacités entrepreneuriales exprimées.

Nous avons constaté que le point central de l'intervention de l'entrepreneur se situe dans l'appréhension de l'idée qui guide son action. Cette idée est issue du jugement de valeur relatif à la pertinence ou non de l'engagement d'une nouvelle combinatoire. L'agent qui élabore ce jugement, se fonde sur l'information qu'il collecte et qui se trouve disponible, gratuitement sur le marché ou avec un coût d'achat lorsqu'elle est monopolisée (comme toute ressource rare) : de ce fait, son jugement ne saurait en rien être spécifique et peut même être commun à d'autres individus voire même à l'ensemble des agents économiques (sachant que pour les raisons posées précédemment, une partie seulement peut accepter ce jugement de valeur et donc s'engager effectivement dans l'action qu'il requiert).

Le processus d'élaboration du jugement, et corrélativement de l'idée centrale de son action, va de ce fait façonner au niveau global l'offre d'entrepreneurs et partant la capacité d'entreprise, c'est à dire la fraction de la ressource entrepreneuriale disponible qui va devenir effective en se manifestant. Les conditions du passage de l'existence à la manifestation de l'entreprise demandent donc qu'on leur consacre une certaine attention, notamment afin de percevoir les similitudes décelables entre les conditions d'effectivité de l'entreprise dans le cadre économique général et les conditions dans le cadre d'organisations déjà engagées dans une activité économique.

Une des hypothèses fondamentales que nous avons posées au début de ce chapitre était qu'il existe une dotation entrepreneuriale dans tout système économique, c'est à dire qu'il y a des agents dotés des caractéristiques que nous avons donné à l'entrepreneur. La question est alors du passage de cette ressource potentiellement utilisable à l'entreprise effectivement manifeste. A un premier niveau il est possible de

proposer 5 conditions fondamentales pour que l'entreprise *s'éveille* et devienne effective ; toutefois, il convient de les nuancer, ou de les compléter, par quelques remarques relatives à des conditions hors sphère économique.

Cerner le détour ou trouver l'idée obéit, selon nous, à deux conditions : une condition suffisante et une condition nécessaire. La condition nécessaire, que nous appellerons condition d'appréhension, est pleinement liée à l'extraction de l'information (sur ce qui est et ce qui va être). Surviennent ici deux caractères essentiels à la potentialité de l'idée : le discernement et l'abstraction ; ils peuvent être reliées à la formation humaine et de l'esprit, et également à la disponibilité (accessibilité) de l'information. A cela il faut ajouter le problème du traitement, du stockage et de l'utilisation des informations disponibles (biaisées par les habitudes de l'esprit).

La condition suffisante, que nous nommerons condition de conception, relève de la tournure d'esprit, de la fertilité et du tempérament (passif ou actif) : l'appréhension des informations ne peut être efficace que jointe à une structuration des données qui permette d'entrevoir la potentialité et de formuler des voies de viabilisation. Dans ce cadre jouent les aspects éducationnels autant que ceux artistiques, imaginatifs : c'est la capacité à faire jaillir des données éparses, l'idée comme un tout structuré ou, tout au moins, cohérent et viable. Il ne s'agit là que de la partie velléitaire de l'entrepreneurship qu'il faut concrétiser : au repérage succède l'intervention active.

L'individu qui va intervenir doit être sûr que son idée satisfait à trois caractéristiques, qui sont 3 conditions d'entreprise supplémentaires. Si elle ne sont pas intrinsèques à l'individu, leur influence doit cependant être prise en compte puisqu'elles exercent un poids certain sur l'activité de l'agent qui doit être à même de les "satisfaire". 1) La condition de valorisation impose que le détournement envisagé s'avère utile à d'autres qu'à son instaurateur ; il s'agit en quelque sorte de la validation sociale, doublée d'une reconnaissance généralisée qui permet la motivation nécessaire à l'effort de mise en place. 2) La condition de réalisation traduit la véracité dans un cadre réel et non plus sur le papier de la profitabilité de l'idée. 3) La condition de protection permet à l'entrepreneur d'être certain que le profit de son idée reviendra à l'entreprise qu'il a montée pour la valoriser ou à ceux qui ont été désignés comme récipiendaires de ce

profit (il faut également y inclure la protection au sens propre du terme contre les réactions, parfois néfastes, de ceux qui voient leur situation amoindrie par l'action entrepreneuriale).

Il apparait ainsi que l'entrepreneur doit posséder une base concrète importante pour pouvoir assurer la viabilité pratique de son idée et, en fonction des paramètres qui proviendront de l'analyse de la valorisation, de la réalisation et de la protection, trouver la meilleure voie possible de concrétisation de l'extraction envisagée du profit.

A ces conditions essentiellement reliées à l'agent s'ajoutent des nécessités plus politiques. A ce niveau, il est nécessaire d'insister sur le fait que l'entreprise ne peut se concevoir que dans un cadre de marché libre. Cette remarque ne renvoie pas à la question de la propriété privée de facteurs comme condition prioritaire et absolue de l'entreprise, au contraire nous avons vu que l'entreprise peut parfaitement être entrevue dans le cadre d'une organisation, menée par un de ses membre, mais à la question de la marge d'action dont peut disposer chaque individu.

La place de la propriété privée est donc limitée et, ce n'est pas parce que les facteurs se trouvent-être socialisé que l'entreprise en devient inconcevable, et cela tant que les unités concernées continuent à subir la loi de la concurrence et du marché. La différence dans le cadre d'un système entièrement socialisé est que le marché économique au sens général disparaît pour être remplacé par un gigantesque marché interne où les intrapreneurs agissent en vue d'améliorer leur situation via des actions re-structurantes touchant des ressources collectives. L'enjeu central de l'entreprise étant lié à la capture de richesse par le détournement des flux économique, la propriété de ce flux n'a finalement aucune importance : la fonction d'entreprise s'exprime alors simplement par des voies différenciées, qui traduisent cependant toujours une forme d'opportunisme dans la relation à la richesse potentielle liée aux comportements des autres.

La question principale qui importe ici est celle des lois qui gouvernent l'activité. Deux niveaux d'analyse sont à distinguer : les lois en elles mêmes et la connaissance qu'en ont les agents. Sur le premier point, il est à noter que la difficulté est de laisser fonctionner le marché, car, dès que l'on cherche à remplacer son action catalysatrice des

actions dispersées, l'agent économique perd tout repère pour orienter son action et se retrouve contraint de suivre les directions qui lui sont offertes explicitement (ou obligatoirement, car énoncées comme étant celles de l'intérêt général). Dans ce cas, ce n'est plus la multitude mêlée, gros et petits opérateurs conjugués, qui façonne le déroulement de l'activité économique, mais les choix des agents particuliers qui disposent, ou peuvent influer sur, le pouvoir de définition des directions à suivre.

Sans verser dans une phraséologie excessive, nous sommes toutefois confrontés à la question de savoir si la détermination des voies économiques par le mécanisme, certes imparfait du marché, vaut mieux que la fixation arbitraire de directions énoncées par un quelconque pouvoir central. Quelle que soit la position face à cette question, une seule remarque compte ici : l'entreprise ne fonctionne que lorsque les entrepreneurs disposent d'un pouvoir de choix et de construction du déroulement des actions qu'ils ont librement senties et consenties, et qu'ils sont concernés par le résultat (satisfaisant, profit, ou non, érosion de leurs confiance, aire de contrôle ou réputation)[9]

Le second point souligné touche à la connaissance que peuvent avoir les agents du système économique et de son fonctionnement. L'aptitude entrepreneuriale n'est pas prête de se réveiller si l'ensemble des agents d'un espace est incapable de percevoir le fonctionnement intime du domaine économique. Plus encore, même une fois ce fonctionnement compris, il faut posséder suffisamment bien les règles de fonctionnement de cet ensemble pour pouvoir oser s'y insérer et conserver de son côté le maximum de chances de réussite face à la grande confrontation qui se produit dans l'espace économique. La définition de règles et de lois gouvernant l'espace économique doit donc se doubler d'une volonté de compréhension de son fonctionnement, compréhension qui s'accompagne nécessairement d'une diffusion de la connaissance acquise. L'agent

[9] La socialisation des décisions supprimant cette implication il ne peut alors être question d'activité d'entreprise étatisée. L'action alors réalisée n'est qu'une allocation de ressources et non une entreprise car les agents opérateurs ne subissent ni récompense, par élargissement de leurs pouvoirs économiques, ni sanction par perte de crédibilité. Si les relations d'nfluence sont conséquentes à ce niveau (Hamdouch, 1989), elle ne sont d'entreprise que si les acteurs subissent une modification de l'information les concernant sur le marché où ils opèrent.

économique doit de fait savoir ce dans quoi il s'engage et ce qui l'attend afin de bien pouvoir s'y préparer et choisir des voies d'action avec à-propos.

Conclusion du chapitre.

Nous nous sommes efforcés dans ce chapitre de poser les bases d'une analyse de l'entreprise ouverte sur la firme. Le cadre général (approche économique autrichienne et conception fluente de l'économie) présenté et expliqué, nous avons constaté que la mise en place de la firme est une part déterminante de l'activité de l'entrepreneur, même si l'essence de son action d'entreprise se trouve ailleurs, cette institution spécifique n'intervennant finalement que de manière instrumentale. La fonction d'entreprise réside en une action de modification des mouvements économiques, c'est à dire de gestion inventive des flux qui circulent dans l'espace économique, en lien aux instructions disponibles tant dans l'univers économique général (exprimé essentiellement sur le marché) que dans l'univers économique relativement protégé (tout au moins ponctuellement clôt) que constituent les institutions. Ils sont tous deux non seulement complémentaires mais, surtout, inter-connectés l'un à l'autre, notamment du fait que de nombreuses organisations construites (et non fruits évolutif de l'interaction sociale) sont justement le résultat de l'acte entrepreneurial. L'acte central de l'entreprise est donc lié au changement des modes circulatoires des flux engagés (perception et formulation de ces modifications) et non au choix instrumental des conditions pratiques de réalisation, malgré l'importance de ce choix. L'émergence d'unités firmes n'est qu'un corollaire de l'acte qui ne remet nullement en cause l'existence antécédente d'autres unités, au sein desquelles peut également s'exercer une activité intrapreneuriale.

Certes, nous avons pu préciser que la fonction d'entreprise peut se réaliser hors de ce type de structure institutionnalisée. Il s'avère toutefois préférable pour l'entrepreneur de disposer d'une de ces unités particulières aux nombreux avantages. Dès lors, la complexité de la mise en place de cette unité impose l'adoption d'une approche relationnelle stratégique avec les propriétaires de moyens et de flux que l'entreprenant

va, non pas spolier, mais, dans une certaine mesure, abuser. La prédominance de l'asymétrie informationnelle conduit au recours à la relation d'agence.

Cette approche de l'entrepreneur permet aussi de dépasser l'instant fondateur et autorise le repérage d'entrepreneurs dans les firmes à n'importe quel moment. Ainsi, les actions de ré-allocation des ressources engagées dans l'entreprise, menées par un agent qui n'en possède qu'une fraction (pouvant d'ailleurs être nulle mais concernée néanmoins par le résultat), qui débouchent sur une modification du résultat, profit ou tout simplement mieux-être, sont la trace d'une activité entrepreneuriale. De surcroît, cette conception conduit à reconnaître effectivement la possibilité que des entreprises évoluent et fassent des profits significatifs sous l'effet d'actions d'intrapreneurs, que l'analyse traditionnelle excluait jusqu'alors au profit du capitaliste-producteur, déifié, alors qu'il constitue bien souvent une limite au développement de l'entreprise qu'il sclérose.

Chapitre 7

L'institution de la firme

L'acte d'entreprise explicité nous allons aborder l'institution de la firme visant à l'appropriation sélective des effets de l'action par transformation de l'action de l'entrepreneur en une institution effective et attributive, reconnaissable et reconnue, entièrement, du moins à l'origine, tournée vers l'opportunité perçue. Cette institutionalisation sera le sujet de ce chapitre qui commencera par examiner la double relation caractéristique de l'entreprise (relations capitalistes-entrepreneur et salariés-entrepreneur) avant d'aborder la contractualisation de l'entreprise sous différentes formes plus ou moins strictement formalisées.

Nous afinerons notamment les trois remarques faites sur la conception de la firme liée à par la séquence entrepreneur-opportunité-contrat-contrats. La première concerne l'éclairage nouveau porté sur la question de la propriété et du pouvoir, la firme devenant le produit d'un contrat fondamental engageant des parties fondatrices, l'organisation contractuelle des liens entre ces parties guide l'affectation des droits au pouvoir effectif. Un tel contrat constitue la première opportunité que l'entrepreneur utilise pour différencier les droits de propriété des droits au contrôle, et donc pour contenir ses partenaires à l'engagement des moyens nécessaires, avec une rémunération satisfaisant leur(s) attente(s) et son désir de sur-profit. Le contrat d'entreprise est ainsi une alternative au marché où ces droits sont le plus souvent indifférenciés et re-négociables, mais n'en est pas parfaitement séparé puisque le contrat ne s'affirme que dans la relation au marché. L'alternative, sans être d'exclusion, ne se résume donc pas ici à une alternative de complémentarité mais plutôt de subordination.

La deuxième remarque est que la firme n'est pas un noeud de contrats mais un contrat unique, fondateur, sur la base duquel d'autres contrats spécifiques seront établis ensuite. Ces contrats diffèrent par leur durée, leur contenu et les règles juridiques qui les régissent. Une différence dominante est notamment que le contrat d'entreprise est

nécessaire à l'engagement des moyens pour l'exploitation de l'opportunité par l'entrepreneur : ce contrat fondateur autorise des contrats de gestion ; il est un moyen de protection (reconnaissance officielle), ils sont des moyens de réalisation.

Cette dualité relationnelle est une particularité de l'entreprise. Elle explique que la firme, à l'instar des organisations économiques en général n'est pas un accident (Ménard, 1989). Elle permet de maximiser le rapport gains/risques directs de l'intermédiaire qu'est l'entrepreneur : le contrat d'entreprise reporte une partie des risques vers les bailleurs de fonds, les contrats de gestions peuvent être rompus lorsque l'échec point à l'horizon. L'entrepreneur est le plus protégé de tous : il dispose de protections permettant le transfert des coûts de l'échec (sociaux et financiers) sur les autres acteurs de la firme, faisant de lui, troisième point notable, un astucieux gestionnaire des risques et non un agent *risk neutral.*

Section 1. Remarques sur la nature relationnelle de la firme.

La nature contractuelle de la firme est au coeur de nombreuses approches. Deux groupes peuvent être distingués : approches coopérativistes et approches conflictuelles. Illustrant la seconde catégorie, Buttrick (Buttrick, 1952, cf. chapitre 2) souligne les difficultés d'une entreprise essentiellement contractuelle, même coordonnée par un agent central aux pouvoirs étendus et malgré les avantages de l'organisation en hiérarchie simple : regroupement en un seul lieu de groupes complémentaires et chaînés, inutilité de compétences techniques approfondies pour le capitaliste, fourniture de motivations efficaces aux chefs des groupes de travail, existence d'une limite posée par le capitaliste central aux quasi-pouvoirs de monopole des groupes entre eux, et impact limité des problèmes d'information (Williamson, 1975). Les contradictions d'intérêts et les difficultés de projection de l'ensemble dans le futur par les différents participants (d'où un entretient insuffisant du matériel et peu d'innovation) qui suivent chacun leurs propres perspectives, mènent le système à l'éclatement et au regroupement des pouvoirs alors contractuellement morcelés dans les mains d'un participant spécifique. Les analyses

en termes de relation d'agence vont aussi dans ce sens et mettent en cause les conceptions unanimistes sous tendues notamment par le théorème de Modigliani-Miller.

Le second type d'approche offre une vision plus coopérative de l'entreprise. Les relations contractuelles la structurant forment un ensemble cohérent et moins sujet aux difficultés ou aux divergences fonctionnelles. Les conceptions de Aoki et Alchian et Demsetz, illustrant cette approche, ont été examinées au chapitre 3. Nous commencerons cette première section en revenant sur ces deux constructions avant d'essayer de leur substituer une relation contractuelle fondatrice de l'entreprise beaucoup moins consensuelle et basée sur une sorte une relation d'agence plurale traduite par une relation contractuelle double, tant dans l'inscription temporelle que dans les agents concernés.

I. Les limites des conceptions usuelles de la contractualité de la firme.

La question de la nature de la firme posée par Coase, fonde l'approche contractuelle sans la justifier intégralement. Steven Cheung (Cheung, 1983) note, en suggérant que la firme remplace un marché de produits par un marché de facteurs, que Coase à posé le problème mais a surtout laissé de nombreuses zones d'ombre. Il rejoint ainsi l'opinion de ce dernier (Coase, 1985) que l'analyse économique manque d'une analyse des institutions. Firme et marché sont pris pour existants sans étude de leurs origines. La firme n'est pas seule en cause, la réduction du marché à un lieu d'échange pousse à ignorer l'influence des structures sociales. Concernant la firme, il souligne le dualisme entre une construction traitable analytiquement et une construction réaliste, l'une et l'autre séparées et distinctes, et se donne comme objectif de concilier ces deux caractères en une approche compatible avec les analyses marginale et de substitution.

Cheung note ainsi que malgré l'ouverture coasienne la définition de la firme reste inexistante et les deux types de marchés mis en opposition ne sont pas distingués. Cela revient à souligner surtout la place du processus contractuel plus que de la firme car selon lui le problème du système des prix que soulève Coase inclut des distorsions car : 1- l'absence de la firme augmente le nombre des transactions, 2- le besoin d'information nécessaire à la connaissance d'un produit engendre un surcoût, 3- la mesure des contributions est source de difficultés qui jouent sur les coûts, 4- les contributions sont

difficiles à délimiter. Finalement, la firme ne remplace pas le marché, mais un contrat en remplace un autre, soit une modification des droits de propriété fondant une délégation ponctuelle de droits d'utilisation liée à la contrainte des prix.

Si la firme provient d'un accord supérieur aux contrats courants du marché, ce n'est pas seulement pour des raisons transactionnelles. En effet, selon Alchian et Demsetz, le caractère fondateur de l'unité firme est dans l'indivisibilité d'action. Pour eux, c'est parce que des moyens sont mis profitablement en commun qu'apparait l'unité de production régie par un contrat non pas fondateur mais moyen de la firme. Celle-ci existe pour d'autres raisons que pour le pouvoir ou la possession plus efficace, que celle du marché, qu'elle permet : son essence réside dans : "l'usage en équipe d'inputs et la position centrale de certaines parties dans le processus contractuel dans autres inputs. L'agent contractant central dans le processus productif d'équipe, et non une autorité supérieure ou un pouvoir de discipline (It is in a team use of inputs and a centralized position of some party in the contractual arrangements of all other inputs. It is the centralized contractual agent in a team productive process, not some superior authoritarian directive or disciplinary power)".

La firme trouve donc sa source dans la production avec inputs joints, la possession plurale d'inputs, la communauté partielle de sujets ou de parties de contrats, l'existence d'un résidu non-attribuable ou la marchéabilité d'une place particulière. Les raisons de l'existence de la firme sont à lier à la possibilité de produire plus par une production groupée et orientée ou par l'économie permise du fait de l'estimation de la productivité marginale ou de la spécification des comportements de facteurs. On constate toutefois que si cette approche éclaire le passage de l'équipe à la firme hiérarchisée, elle ne justifie pas l'existence de l'équipe et l'on y comprend que l'émergence d'agents dirigeants dont l'existence ne s'explique qu'en lien à l'équipe, manifestant les propriétés avantageuses sus-mentionnées. L'origine même de l'équipe, c'est à dire le choix de la mise en commun des facteurs n'est pas traitée. La séquence posée se réduit à équipe-problèmes comportementaux-émergence d'un décideur/surveillant (*monitor*) ; elle ne gomme de ce fait pas les oppositions et conflits d'intérêts mais les regroupe pour mieux les traiter au moyen du manager, à la fois faiseur de stratégie (*policy maker*) et médiateur distributif (*distributional mediator*).

Le passage de la transaction de marché à l'acte coopératif reste oublié, d'autant que, comme les coûts de transaction n'interviennent que marginalement dans cette approche, il n'est pas possible d'envisager l'émergence de l'équipe en lien aux coûts du marché. Cette approche ne peut pas non plus se combiner à la vision coasienne où l'entrepreneur est l'agent fondateur qui perçoit l'opportunité de réduire les coûts de transaction. Conjuguer ces deux conceptions reviendrait à poser un agent ordonnateur particulier à la base de l'équipe, alors que l'équipe pose l'apparition de cet agent comme fruit de ses difficultés de fonctionnement émergentes.

La firme considérée ainsi fonctionne comme un marché spécialisé dans la collecte, l'assemblage et la vente d'informations sur les inputs. Le moniteur dispose en effet d'informations de haute qualité qui aident son activité de direction ; la transmission d'information assure alors aux facteurs un usage optimal dans les conditions combinatoires les mieux adaptées : "une production efficiente avec des ressources hétérogènes ne résulte pas de leur qualité mais d'une connaissance plus précise de leurs performances productives (efficient production with heterogeneous resources is a result not of having better resources but in knowing more accurately the relative productive performance of those resources)" (Alchian & Demsetz, 1972)[1].

Traitant des structures internes de fonctionnement de l'unité comme explicatives de l'efficience de l'ensemble Aoki va plus loin. L'investissement en capacité informationnelle (acquisition-traitement) fonde alors le revenu de la firme, dans la mesure où il est adapté aux besoins, c'est à dire que le ratio profit/valeur de l'information se trouve égalisé à l'élasticité temps de production de la valeur de l'information. La production d'une certaine combinaison d'outputs par un processus complexe d'opérations inter-reliées ne doit pas être regardé comme donnée par une image technologique mais contingente au mode internalisé de coordination, faisant que la valeur de l'information est indépendante du taux de production net des outputs (Aoki,

[1] Cette conception trouve écho dans les travaux de E. Novos et I. Eliasson sur le fondement informationnel de la firme, à la nuance près que pour ces auteurs, l'essence de l'unité se trouve dans cette information cristallisée sur les compétences et les qualités respectives des facteurs (Eliasson, 1990 ; Novos, 1992).

in Aoki & alii, 1990). L'organisation doit alors gérer les connaissances, c'est à dire arbitrer entre les accroître, avec le risque de maximiser l'ensemble mais de ne pas le diffuser, et la possession d'un ensemble de connaissances communes qui facilitent la coordination, sous contrainte de la rationalité limitée. Ce problème est une re-formulation du problème fondamental à l'organisation : orienter les agents vers l'observation des éléments nécessaires aux décisions qu'ils doivent prendre. On met donc en évidence l'avantage organisationnel de la collaboration de personnes se connaissant qui ne travaillent pas directement ensemble mais collaborent à la production de bénéfices issus de cette communauté de connaissance (Cremer, in Aoki et alii, 1990).

Ce type de conception de la firme doit être, nous semble-t-il, nuancé. Accorder une primauté à la maîtrise informationnelle dans la formation de la firme aide à sa compréhension sans permettre de l'expliquer. Les compétences, et nous en revenons ici aux équipes, sont rassemblées avant d'être traduites en informations par la firme, celle-ci provenant de leur rassemblement. Considérer la firme comme la volonté délibérée d'une maîtrise informationnelle sur les facteurs engagés et engageables revient donc à poser implicitement deux présupposés. Le premier est l'idée qu'une maîtrise informationnelle améliorera l'efficacité de l'action : on considère donc une conscience préalable des effets de la maîtrise informationnelle (il n'est pas question à ce niveau de problèmes constructivistes ou évolutionnistes, mais simplement que cette idée sous-tend l'existence de quelque chose, ou quelqu'un, conscient avant la fondation de la firme des possibilités et effets de la compétence organisationnelle). Le second sous-entendu est de poser comme préalable le choix de l'action. En effet, quel pourrait être l'intérêt d'une capacité de traitement informationnel sans objectif(s) déterminé(s) ex ante. Deux solutions sont fatalement à considérer : soit les informations sont assemblées en vrac, telles qu'obtenues au fur et à mesure d'un fonctionnement erratique conduit par les simples opportunités que manifestent les données collectées, soit elle sont collectées suivant une ligne directrice ordonnançant l'ensemble et guidant la collecte comme l'utilisation.

On constate que si l'organisation, c'est à dire dans ce cas la firme, ne peut pas se détacher de la gestion-manipulation d'informations, cette fonction ne peut servir à fonder son existence mais seulement à comprendre son rôle et son fonctionnement

courant. L'aptitude organisationnelle à la gestion informationnelle (et de compétences marketing, organisationnelles ou productive, cf. Chandler, 1992-b) forme effectivement un aspect particulier, comme nous le verrons ultérieurement dans le traitement de l'intraprise, mais ne peut permettre d'expliquer l'origine de la firme.

La démarche usuelle faisant apparaître un coordinateur de l'équipe pour assurer la perception des informations et la coordination de l'ensemble équivaut à l'entrée du commissaire priseur dans la construction walrasienne[2], sorte de sur-homme hegelien[3] fondant le lien productif. En reprenant la logique de la question de la formation de l'Etat, on peut modifier la question que Bentham tente de résoudre en mettant en cause le droit naturel (A. Cot, 1993) : si la société (ici l'entreprise) n'est plus une totalité donnée d'emblée, comment s'explique le lien social (ici la structure productive) ? L'émancipation d'agents de la sphère de marché ne peut finalement être perçue que concomitante à l'émergence même de ce marché[4], sauf à accepter la conception première de Coase des coûts de marché justifiant la séparation du cadre marchand, ou l'idée

---

[2] La construction du marché auto-régulé par la théorie walrassienne montre que l'ajustement mutuel des actions individuelles permet d'obtenir une situation optimale se manifestant en résultat des confrontations et inter-actions. Pourtant, lorsque l'on cherche à expliciter le mécanisme même de cet ajustement, il est nécessaire de faire apparaître un catalyseur (le commissaire priseur) des actions, indispensable à la détermination de l'équilibre. Dans le cas de la firme, équipe ou machine informationnelle, le problème est très proche car l'organisation est perçue alors comme une confrontation d'agents reconstituant une structure séparée du marché où la mise en commun d'informations respectives sur les facteurs impliqués autorise un fonctionnement efficace. La difficulté est double car on peut se demander si la confrontation des informations est de nature à autoriser par elle même la détermination du fonctionnement (ce qui ne se produit pas sur le marché traditionnel), après qu'elle ait fondé la séparation effective de l'activité du marché. Il en ressort donc que le contrat d'engagement des parties est justifié par les relations qui existent mais l'existence de ces relations demeure imprécisée.

[3] Exposant à la critique suivant le paradoxe de Bastiat (Bastiat, 1850-a) qui se demande comment on peut concevoir qu'une collectivité soit libre de désigner délibérément celui qui organisera la société, si on pose que cette collectivité n'est pas capable par elle même d'avoir conscience de l'organisation la meilleure possible, lui imposant de confier cette tache structurante à un agent choisi ? L'incompatibilité des deux éléments laisse préférer une émergence contrainte de firmes en lien à des agents opérant selon des objectifs propres et délibéremment non-consensuels (tout au moins sur le fond mais pas nécessairement sur la forme, du fait de la relation informationnelle).

[4] Ce que l'histoire semble montrer, cf. Favier 1987 ou Heilbronner, 1971.

d'Alchian et Demsetz des inséparabilités productives ou d'engagement de facteurs. La seconde question de Coase sur la détermination de l'activité de l'équipe ou de la firme reste néanmoins posée.

Ce point est déterminant et précède finalement les autres aspects puisque la mise en commun de facteurs à la marge du marché ou du fait de leurs indivisibilités impose d'avoir une raison de s'émanciper du marché ou de relever des indivisibilités. L'activité (ou du moins sa perspective) précède donc la communauté, d'autant que la communauté est ici d'action. Hormis grâce à un astucieux retour sur l'élaboration de l'équilibre traditionnel walrassien où les transactions ne s'engagent qu'une fois les contrats optimaux passés, revenant dans le domaine qui nous interesse à dire que les agents se concertent tous sur le marché en suspension, choisissent de se mettre en groupe pour des raisons de coûts de transaction ou de proximité de comportements puis, ensuite, lancent une firme efficiente, contractuelle, parfaitement articulée au marché en équilibre. Ce n'est que lorsque les difficultés pratiques induites par la triche ou par la coordination des relations apparaissent qu'émerge un entrepreneur-coordinateur (monitor) qui agit comme l'a prévu initialement Walras : achat des facteurs utiles et vente du produit final, en se payant du gain extrait grâce à ses services, le surplus ne pouvant de surcroît qu'être nul, toute autre situation revenant à considérer que le facteur monitor triche par rapport aux autres en s'attribuant un revenu prélevé sur l'efficience collective de l'équipe[5]. Le monitor, dans ce cadre, et l'on retrouve ici encore les conceptions néo-classiques pures, ne mérite que le seul salaire de son activité, son travail transactionnel ou son capital engagé ; les aptitudes organisationnelles ou manageriales restant ignorées.

Le développement de la conception de la firme *new-institutionalist* mérite ainsi la qualification leibensteinienne d'OPA de la théorie générale sur la théorie de la firme. En semblant améliorer l'abord de l'unité de production grâce à l'introduction dans l'analyse de nouveaux instruments a priori adaptés et à la prise en compte de la dualité marché-organisation, elle ne fait pourtant que tenter de résoudre les problèmes épistémologiques de la théorie traditionnelle. Cette théorie générale élargie s'efforce

---

[5] Citons d'ailleurs la référence faite par Aoki pour illustrer le rôle du manager : "il joue le double rôle d'entrepreneur walrassien et de commissaire priseur (he plays the dual roles of walrasian enterpreneur and the walrasian auctioneer)" (Aoki, 1984, p. 63).

alors de maintenir les fondements de la théorie traditionnelle (postulats de l'existence d'un homo-oeconomicus et de relations inter-individuelles issues de libres-choix, croyance dans l'allocation efficiente par les échanges volontaires et privés que réalisent les agents économiques) en ajoutant la prise en compte de la dimension organisationnelle, où s'expriment des rapports de force, de domination, de contrainte, rarement évoqués par le courant central (Guerrien, 1990). On cherche à dépasser l'irréalisme usuellement reproché au modèle et à corriger le danger de perte du caractère prédictif de la théorie lorsque celle-ci sort de son cadre usuel.

Dans une autre direction, cette approche de la firme peut également être critiquée comme ne distinguant pas les différentes sortes de moyens concernés. John Moore souligne à ce propos la différence entre les actifs humains, inaliénables, et les actifs physiques qui permettent le contrôle et l'influence d'une personne sur une autre. Les conséquences de cette séparation sont importantes car, en conservant la vision de la firme comme une sommation (*collection*) d'actifs sur lesquels certains agents ont des droits de propriété, la différence des pouvoirs reliés à ces différents actifs joue sur l'efficience d'ensemble : la composition des actifs s'ajoute à la composition des droits pour affecter l'output total.

La propriété des actifs physiques prime sur la propriété des actifs en eux-mêmes : "Le capital humain du travailleur est sa propriété inaliénable. L'influence indirecte qu'exerce le patron sur ses employés provient du fait que, par définition, l'employeur possède et contrôle les actifs physiques qui importent pour la productivité du travailleur (a worker's human capital is inalienabily his own. The indirect influence that a boss exerts over his workers stems from the fact, by definition, a boss owns and controls the physical assets which are important to the worker's productivity)" (Moore, 1992). La théorie des coûts de transaction connaîtrait avec cette distinction des droits de propriété trois limites : 1- la faible attention portée aux coûts d'intégration, 2- l'incomplète prise en compte de l'autorité (l'employeur peut virer son employé, ce qui n'est pas réciproque) et 3- l'idée que l'intégration élimine les difficultés de fonctionnement et les conflits d'intérêts, constituant ainsi une solution au partage du profit. Moore souligne ainsi l'erreur de l'analyse new-institutionnalist de la firme qui n'accorde pas assez

d'importance aux spécificités intrinsèques des actifs engagés et à leurs indivisibilités latentes (entre facteur physique et facteur humain). A cela s'ajoute finalement le facteur financier car la particularité de la dette est d'attribuer un contrôle *ex post* sur les actifs puisque si l'agent qui en bénéficie faillit, le banquier reprend le contrôle des actifs concernés. On doit donc distinguer dans une firme un entrepreneur qui dispose d'actifs physiques (provenant soit de sa fortune personnelle soit de financement bancaire soit d'une combinaison des deux), le banquier qui dispose d'un contrôle conditionnel, en cas de faillite de l'entrepreneur, et les apporteurs de moyens humains.

La place de l'entrepreneur est particulière car située au croisement des facteurs humains, qu'il ne peut posséder, mais dont il a besoin et des facteurs financiers qui complètent sa fortune et sont indispensables au contrôle des facteurs physiques nécessaires à l'activité projetée. Réaliser sa rationalité propre appelle un organisation adaptée : son activité ne peut donc être efficace que s'il dispose des moyens nécessaires. Symétriquement, ces moyens ne servent et ne sont valorisés que si l'entrepreneur les engage. L'indivisibilité fondamentale est ainsi à ce niveau, entre apporteurs de moyens et apporteurs d'activité, le mouvement et la valorisation des moyens n'apparaissant pas *in se* mais par l'impulsion de l'entrepreneur et s'achevant dans sa disparition ou son dégagement. Finalement, on constate suivant Moore, que ce n'est pas l'incomplétude contractuelle qui fonde la firme mais au contraire, la conjonction de contraintes de richesse et d'inaliénabilité du capital humain. L'importance de l'entrepreneur dans ce contexte doit être précisée ainsi que sa dimension de gestionnaire de ces contraintes fondatrices de l'institution firme.

L'approche contractuelle de la firme revient en fait à une adaptation de la vision traditionnelle néo-classique. Il s'agit alors d'une entité émergente en parallèle au marché pour des raisons d'inefficiences intrinsèques de celui-ci (incapacité à gérer les inséparabilités ou coûts des transaction). La transparence s'y retrouve comme dans le marché, et l'action de l'entrepreneur-coordinateur ne se justifie que dans la mesure ou cette transparence est imparfaite, son intervention permettant d'en limiter les effets. Si l'on adopte au contraire une vision moins harmonieuse mais fondée sur une contrainte, des asymétries comportementales et informationnelles, ainsi que sur une complémentarité

d'action, l'approche des relations entre les apporteurs de moyens et le coordinateur se pose alors comme essentielle.

II. Action d'entreprise et relations de moyens, vers une double relation d'agence.

Tel que présenté dans la définition proposée précédemment, l'entrepreneur s'insère dans une relation de moyens détournés. On considère qu'il ne possède pas les facteurs productifs engagés en lien a son action, mais seulement les données relatives à cette action en elle même. La propriété de la firme est alors envisagée comme la propriété des moyens, et l'entrepreneur n'est plus qu'un intervenant accessoire, sorte d'instrument de la réussite de capitalistes ou de salariés agissants en parfaits homo-oeconomicus affectant leur(s) ressource(s) capital ou travail au mieux des usages possibles. On peut en arriver de ce fait à poser la distinction entre l'Entreprise, action essentielle et fondatrice de l'entreprise, qui est alors l'unité liée à l'action, et la firme, entité construite autour de l'entreprise et avec les moyens apportés par les travailleurs et les capitalistes. L'agent peut ainsi parfaitement être entrepreneur sans disposer du moindre fond engagé dans l'unité concernée[6]. La distinction est alors nette entre l'entrepreneur, acteur décideur, et l'apporteur de facteurs, capitaliste ou travailleur, tout comme la relation qui les lie.

La problématique généralement posée dans l'analyse de l'agence, relative aux relations entre les preneurs de décisions et les *residual claimants*, ne se trouve donc pas uniquement au niveau usuellement appréhendé du partage des droits décisionnels relatifs à l'engagement des ressources apportées. Cette question est au contraire ici, non pas corollaire de l'évolution de l'entreprise, mais à sa base même. Ses enseignements n'en

---

[6] Aussi surprenante que soit cette assertion, elle se trouve vérifiée dans la pratique. Citons notamment les cas de Ford ou de Siemens qui obtinrent la majorité des actions de leurs entreprises lors de leurs constitutions, sur la base non pas d'apports financiers mais d'idées et de brevets nécessaires. Sont également concernés ici les cas d'hommes d'affaire contemporains qui réussirent à mobiliser des ressources complétant les leurs autour de leurs idées. Peuvent également être appelés a l'appui de cette idée les exemples des entreprises nées d'essaimage ou des pratiques de capital risque, où les entrepreneurs aidés conservent la main haute sur les destinés de l'entreprise qu'ils animent mais dont ils n'ont apporté qu'une partie limitée des fonds constitutifs

sont toutefois pas moins intéressants même s'ils reposent généralement sur l'hypothèse implicite, inacceptable dans notre cas, de pré-existence de l'entreprise au problème. Néanmoins, les apports de la théorie de l'agence aident à comprendre le lien entre les acteurs de la firme, managers, et les apporteurs de moyens, généralement considérés comme les propriétaires de l'unité concernée, les capitalistes.

Nous souhaitons partir de la remarque d'E. Fama (Fama, 1980), qui considère que l'analyse économique, en rejetant l'idée de l'entrepreneur propriétaire et en lui substituant celle de l'entreprise ensemble de contrats motivés par l'intérêt individuel de chaque contractant, n'a fait que modifier le cadre dans lequel continuent à s'insérer des comportements classiques. L'avancée de Jensen et Meckling (Jensen & Meckling, 1976) importe également. Ils soulignent que bien que les individus soient mus par leurs intérêts bien compris, ils ont parfaitement conscience de la dépendance de leurs destinées de la survivance de l'équipe, notamment dans sa compétition avec les autres. Cette idée de la spécificité du construit "groupe" par rapport aux individus qui le composent n'a ainsi pas été assez explorée et l'étude porte encore trop sur l'inefficience induite de la séparation entre les propriétaires et les dirigeants de l'entreprise.

Fama suggère sur ces bases de considérer que la séparation des deux agents peut parfaitement s'envisager en lien à une séparation fonctionnelle entre la prise de risque (par les propriétaires de moyens, allouant ces derniers) et l'activité entrepreneuriale. La firme est alors un contrat fondant une entité particulière disciplinée avant tout par la concurrence avec les autres : "[elle] est juste un ensemble de contrats couvrant l'engagement des moyens dans le processus de production et les conditions du partage entre les inputs des gains issus de cette production (the firm is just the set of contracts covering the way inputs are joined to create outputs and the way receipts from outputs are shapped among inputs)" (Fama, 1980). Il devient donc particulièrement délicat de parler de propriété de ce noeud de contrats et il convient plutôt de distinguer parmi les traits caractéristiques de la firme ceux qui concernent la prise de risque de ceux qui touchent au management. En reprenant les 6 caractères soulignés par Alchian et Demsetz, Fama propose de distinguer d'une part la production jointe, la pluralité des possesseurs d'inputs, la communauté d'une partie dans tous les contrats et l'aptitude de cette partie à les renégocier, caractéristiques du manager, et, d'autre part, l'existence

d'un droit sur le résidu et la possibilité de vendre ce droit, caractéristiques du preneur de risque. Cette distinction est d'ailleurs soulignée par la distinction aisée des marchés, sur lesquels ces agents interviennent, ainsi que de leurs règles de fonctionnement (les marchés du travail des managers, tant internes qu'externes, exerçant sur ces derniers des pressions suffisamment disciplinantes).

Dans son travail avec Jensen (Fama & Jensen, 1983), la distinction passe par la séparation des activités de management des décisions (*management decision*) et contrôle des décisions (*decision control*) de celles de prise de risque (*residual risk bearing*). La première catégorie couvre l'initiative et la confirmation des choix, la seconde la ratification, la surveillance et le contrôle du déroulement. Les conditions d'attribution de ces fonctions étant spécifiées par le contrat fondamental qui attribue les droits résiduels et les droits de décision[7]. La séparation entre la propriété des actifs et la direction de l'unité qu'ils composent est donc un trait caractéristique de la firme, qui donne à son maître (entrepreneur ou manager) une place de choix dans les processus décisionnels, comme le démontrent notamment Myers et Majluf (Myers & Majluf, 1984) en insistant sur les aspects passés des décisions financières dans les firmes.

L'entreprise semble de ce fait pouvoir s'aborder comme composée d'une relation particulière entre trois catégories d'agents : les apporteurs de moyens capitaux, les apporteurs de moyens humains et le gestionnaire des moyens apportés, ceux-ci n'ayant d'intérêt que dans l'usage qui en sera fait par ce dernier. L'analyse de la structure relationnelle caractéristique de la firme impose donc de distinguer la relation qui se noue entre ces deux catégories d'apporteurs de moyens et l'agent central, l'entrepreneur. Deux liens s'imposent : entre l'entrepreneur et les financeurs du projet, relation qui est traduite par le contrat fondateur d'entreprise, et entre l'entrepreneur et les apporteurs de moyens humains, relation traduite par des contrats courants que l'on peut qualifier de contrats

[7] L'évolution des formes statutaires des entreprises est de nature à confirmer cette idée. E. Chadeau souligne les transformations dans les structures statutaires et organisationnelles des firmes de commerce au fur et à mesure de leur développement et de la montée en puissance de la force manageriale (Chadeau, 1993).

de gestion. Avant de préciser les traits caractéristiques de ces deux relations, soulignons les traits essentiels de la relation générique apporteurs de moyens-entrepreneur.

Dans les deux cas, la relation entre les agents propriétaires et l'entrepreneur *emprunteur* est non-symétrique car, bien que l'entrepreneur ait besoin des moyens dont disposent les autres intervenants, ces derniers ont pour leur part besoin d'une valorisation efficace et adaptée de leurs ressources. Cette non-symétrie provient de ce que la force de l'entrepreneur réside dans sa facilité de mobilisation des facteurs de production. La recherche des moyens à engager est certes nécessaire mais elle est d'autant plus aisée qu'elle procède de marché spécifiques où l'asymétrie est de mise et résulte de la non substituabilité des idées entrepreneuriales qui tranche avec la relativement plus grande substituabilité apparente des moyens engageables.

Le marché des facteurs, capitaux ou humains, se caractérise ainsi par les transactions passées réalisées, formant autant d'informations destinées aux intervenants sur leurs valeurs relatives et les effets attendus de leurs actions (toujours dans le cadre d'un marché processuel). Les offreurs de moyens productifs disposent d'une faculté de choix entre les entrepreneurs (aux produits proposés inconnus ou partiellement connus). Pour leur part, les entrepreneurs ont la faculté réciproque de procéder à un choix entre les offreurs pour ne retenir que ceux apparemment adaptés aux nécessités de l'entreprise envisagée et dont les conditions conviennent. La confrontation conduit à une relation de quasi-bluf, l'un comme le autre s'efforçant d'attirer l'autre à lui par la nécessité de réaliser la transaction nécessaire soit à la réalisation de l'entreprise, soit à la valorisation des moyens possédés. La problématique centrale est donc bien informationnelle et relève bien de la relation d'agence, même si ici l'information importe également au niveau des choix fondateurs de l'Entreprise (choix des partenaires impliqués et des structures).

L'entrepreneur, préparateur de satisfactions futures liées à la réalisation de combinaisons anticipant la satisfaction de besoins futurs perçus ou en satisfaisant mieux des présents, combine dans son jugement l'anticipation de la situation générale avec celle des moyens disponibles ou potentiellement disponibles. Il opère sur le marché des facteurs en conjuguant sa clairvoyance avec la connaissance des moyens disponibles (ou *arrachables* aux combinaisons engagées) pour la réussite de ses projets. Sa force relative est dans sa compétence informationnelle. Elle lui attribue une puissance de négociation

suffisante pour gérer sa relation d'emploi de ressources, voire même contrebalancer la force potentielle d'un propriétaire de facteurs de production spécifiques. Cette aptitude informationnelle créatrice d'une valeur potentielle, fondant l'entreprise, permet une perception claire de la valeur attribuable à chaque bien engageable. Son jugement le fonde à envisager un débouché qu'il peut estimer et le met en position d'évaluer simultanément la valeur possible des facteurs nécessaires en lien à leurs contributions possibles. Cela rejoint l'affirmation de Menger que la valeur n'appartient pas aux biens, mais est déterminée par les agents qui les utilisent.

La transaction portant sur des moyens de production opérée entre l'entrepreneur et les propriétaires de ces services se lie à l'acte productif visé. Il détermine les valeurs respectives (les prix qu'est prêt à payer l'entrepreneur) et les conditions d'utilisation permissives de la valeur promise. L'engagement des moyens est un acte d'échange pur entre des possibilités offertes par le transfert de commandement sur ces services et le partage du fruit de leur engagement. Cet engagement concerne des obligations régies par des régles posées et acceptées, et non selon des résultats que seul l'entrepreneur peut revendiquer maîtriser *ex ante*. Les apporteurs ont ainsi une obligation de moyens et l'entrepreneur une obligation d'utilisation en lien à son objectif. Il y a double production. Production de moyens, devenus engageables distinctement par le biais du lien contractuel qui les définit et les rattache de manière renouvellée à la production d'un produit issu de leur usage contractualisé. Cette production est réalisée par une recherche sélective des uns par les autres. L'acceptation de ce transfert de commande sur les services est ainsi subordonnée à la reconnaissance de leur situation par les propriétaires et l'existence d'une possibilité d'accepter ce transfert. Les conditions d'acceptation étant elles mêmes produites par l'état des connaissances des agents : "un producteur fixe principalement les caractéristiques de son produit et on ne lui demande pas de décrire toutes les conséquences possibles de son utilisation. C'est la responsabilité de la personne qui s'en sert que de tenir compte des différentes caractéristiques des produits et de les utiliser pour produire, par elle même, par sa propre activité, les services qu'elle désire" (Salin, 1990, p. 257).

L'ambiguïté à laquelle est confrontée l'entrepreneur est d'être à la fois facteur informatif, car il suggère une valeur pour les facteurs de production issus du schéma

productif qu'il envisage d'engager, et utilisateur de la synthèse de toutes les informations collectées par les agents, qui fonde leur appréciation de valeur. L'entrepreneur confronte ainsi ses positions avec la perception des propriétaires des ressources de la valeur de leurs actifs, issue tant de la connaissance des usages possibles de leurs moyens (liées aux rémunérations effectivement versées par les entreprises déjà engagées) que des offres (acceptées ou refusées) qui sont faites par l'ensemble des entrepreneurs, à eux comme aux autres agents. L'action entrepreneuriale manifeste ainsi, à un nouveau niveau, sa non-neutralité liée à l'écoulement du temps : elle affecte la structure économique en elle même par son effet sur les conditions de production et de consommation, elle modifie les rapports d'offre et de demande, par les informations sur l'utilisation des moyens producteurs disponibles qu'elle diffuse, même si cette information est forcément limitée et délibérément partiellement biaisée par l'entrepreneur émetteur (qui cherche des facteurs de production pour réaliser son action et non l'émergence de concurrents reprenant son idée, l'adaptant ou la modifiant).

La transaction autorisant le transfert de commande sur le facteur concerné, permet alors à chaque agent de tirer un gain déterminé par la négociation. Le prix fixé pour le service utilisé par l'entrepreneur se fixera dans les limites des préférences de chaque agent et en fonction de leur connaissance mutuelle des situations respectives, l'un cherchant à maximiser la rétention d'information sur ses projets tout en diffusant les éléments de nature à impulser la manifestation d'une offre de services productifs conforme aux besoins, l'autre tentant d'assurer le premier de sa parfaite concordance à ses attentes, imposant une rémunération conforme à cette adéquation prétendue. L'erreur dans le choix des apporteurs de moyens de production pouvant se payer de l'échec de l'Entreprise avec un effet informationnel reporté sur les tentatives possibles d'entreprises ultérieures engagées par le même agent.

La première relation envisagée précédemment (entrepreneur-capitaliste) correspond à la relation d'agence appréhendée usuellement par la théorie économique à la nuance près que l'entrepreneur développe, comme nous aurons l'occasion de le souligner par la suite, un comportement spécifique lui permettant de s'effacer de manière

à réaliser une quasi-transitivité avec la relation de gestion, afin de ne plus laisser apparaître qu'un lien apporteurs de moyens capitaux-apporteurs de moyens courants.

La relation entrepreneur capitaliste est particulière en ce sens que, bien qu'il s'agisse de deux fonctions économiques différentes, elles se trouvent très fortement imbriquées. Capitalistes et entrepreneurs ne sont pas libres, mais se trouvent toujours engagés dans une voie ou une autre et non au seuil de la première décision qui les lie. Ainsi, leurs actions sont des continuités d'actions, faites selon la situation future du marché telle qu'ils l'ont estimée (Mises, 1949). L'examen des biens capitaux impose donc de considérer l'existence de deux types de biens capitaux : les facteurs liquides et les facteurs de convertibilité limitée. De ce fait, la place des capitalistes est intimement liée à l'entrepreneur car toute richesse matérielle est le résidu d'activités passées : elle est incorporée dans des capitaux tant financiers (permettant un usage large) que matériels et de convertibilité limitée. L'intervention de l'investisseur permet alors de renouveler et d'élargir le stock de biens capitaux matériels en affectant les fonds non encore convertis en facteurs matériels. L'affectation des encaisses liquides revient finalement à un acte spéculatif, c'est à dire que le capitaliste en affectant le capital à des projets déterminés détermine le profit ou la perte de l'entrepreneur

L'entrepreneur en quête de financement pour le projet développé doit ainsi trouver le capitaliste qui sera non seulement prêt à parier sur son projet, mais également celui qui dispose des moyens qui sont nécessaires à la réalisation efficace de ce projet, autant par la répartition liquide-matériels que par le volume de ces capitaux et leurs caractères productifs ainsi que leur disponibilité. Face à cela, le capitaliste est contraint de passer par l'entrepreneur pour constituer son stock de capital personnel. En effet, l'accumulation de capital ne pouvant avoir que deux origines (par prélèvement sur la consommation, qui en est diminuée d'autant, ou par augmentation de la production, engendrant une rémunération accrue du capital déjà engagé), l'efficience du processus d'accumulation est forcément liée aux choix réalisés par le capitaliste qui, s'il choisit l'engagement rémunéré de ses capitaux doit procéder au choix efficace de l'entrepreneur à suivre. L'intérêt qu'il pourra percevoir alors sera le revenu de son engagement effectif, cette rémunération n'étant liée qu'indirectement aux services rendus par les facteurs de production et directement au déroulement du temps qui valide (ou invalide par un intérêt

négatif), les choix de l'entrepreneur pour lesquels le capitaliste avait donné ampliation en lui accordant la jouissance de ses moyens capitaux. L'intérêt ne dépend donc pas de l'offre et de la demande mais au contraire les détermine : l'action fonde les besoins en moyens capitaux et, par les perspectives qu'elle ouvre, laisse envisager des gains revenant pour une partie aux capitalistes (cf. chapitre 9).

L'activité de financement du capitaliste est donc dirigée par le taux d'intérêt servi par l'entrepreneur, une fois que ce dernier aura prélevé du gain dégagé de l'action le profit qui le rémunére. Le capitaliste en choisissant ses investissements intègre donc l'entrepreneur comme variable de sélection puisque l'intérêt servi ne correspond pas à l'intérêt pur mais à un résidu d'action entrepreneuriale. Les risques manifestes pour le capitaliste sont ainsi au niveau de l'entrepreneur et du projet d'entreprise. Le premier concerne les difficultés de choix d'un agent entreprenant efficace à qui il acceptera de transférer la commande sur son fond de capital. Le risque d'entreprise est celui induit par la mise en place de la décision de l'entrepreneur et l'engagement dans l'action. On peut considérer que le capitaliste se pose la double question : l'entreprise est-elle viable ?, l'entrepreneur est-il apte à l'engager et la réaliser pour dégager le profit annoncé, sur lequel il prélevera pour me payer l'intérêt ? (compte tenu de l'interdépendance des deux risques, l'aptitude entrepreneuriale agissant nécessairement sur le degré du risque d'entreprise car l'entrepreneur transmet lui même les informations principales au capitaliste sur les conditions et modalités de mise en oeuvre, sur ses compétences et motivations ainsi que celles nécessaires selon lui à la viabilité du projet...)

Répondre à ces questions est d'autant plus délicat que le capitaliste ne dispose que des informations divulguées par l'entrepreneur tant relativement à lui-même que relativement à l'entreprise envisagée. S'y ajoutent les données disponibles sur le marché financier perceptibles par le capitaliste. En effet, bien que les rémunérations du capital soient plus hétérogènes qu'homogènes, du fait des durées, des termes du contrat, de l'entrepreneur concerné, du domaine d'action de l'entreprise..., le taux global du marché n'en agit pas moins en indicateur orientant les actions des entrepreneurs et des promoteurs. Il montre dans quelle mesure on peut soustraire des facteurs de production aux emplois où ils satisfont des besoins proches (entreprises anciennes), pour les consacrer à satisfaire des besoins plus éloignés dans le temps. Le capitaliste sera enclin

à accepter le support du risque d'entrepreneur qu'il peut contrôler, mais non du risque d'entreprise qui est parfaitement indépendant de lui.

A l'inverse, l'entrepreneur se trouve de son côté exposé également à un double risque. Il supporte le risque d'entreprise, l'échec du projet le frappant également même s'il n'y a pas engagé de capitaux propres, et le risque de capital. Ce dernier se décompose en un risque sur la motivation du capitaliste, qui peut se désengager du projet dès qu'une offre alléchante lui est faite ; un risque d'effectivité du capital, qui touche à l'apport effectif des moyens nécessaires tant fonds initiaux indispensables pour engager l'entreprise que les fonds utiles à sa poursuite dans le temps s'ils s'avèrent nécessaires ; et un risque d'adaptation des fonds, c'est à dire soit leur liquidité et la commande qui en est accordée à l'entrepreneur, celui-ci pouvant alors réaliser les affectations de son choix avec une marge de manoeuvre satisfaisante, soit leur adaptation qualitative et quantitative, tant pour les moyens capitaux liquides que pour ceux matériels. La relation d'agence qui relie l'entrepreneur au capitaliste se doit donc d'intégrer ces différents composants, conduisant de ce fait au développement de la part des agents de comportements tournés vers un report maximal du risque sur les autres.

Le lien entre l'entrepreneur et le travailleur se place au dessus de celui avec le capitaliste, d'où l'utilisation du terme de contrat de gestion d'entreprise. Viennent ensuite les contrats commerciaux avec les fournisseurs ou les clients de l'entreprise. Dans notre cadre, le travail importe à l'entrepreneur non pour ce qu'il est mais pour les résultats différents en qualité et en quantité qu'il permet. On considére que l'exercice du travail n'avantage pas directement celui qui le réalise mais celui qui en bénéficie. Le travailleur ne tire qu'un avantage indirect par la suppression d'une gène ou la possibilité d'atteindre une fin indirecte grâce au prix payé. La relation d'agence se caractérise alors par le rapport d'information qui permet à l'entrepreneur de choisir une main d'oeuvre correspondant à ses besoins (qualité, quantité et prix à payer) et à l'apporteur de travail de choisir des conditions satisfaisantes d'exercice (rémunération, conditions de travail et effets sur sa dotation, i.e. les perspectives de valorisation ou développement des compétences possédées, d'acquisition de nouvelles compétences...). Cette partie de la question, correspond à la sélection des agents ; elle est souvent délaissée par l'analyse

du contrat de travail, qui se focalise plutôt sur le contenu même de ce contrat et les conditions d'application (Simon, 1951 ; Aoki & alii, 1990).

La participation de l'individu travailleur à l'Entreprise doit donc se considérer comme un moyen détourné pour atteindre une fin qui lui est propre. On comprend alors qu'il cherche avant tout à obtenir les conditions les plus avantageuses pour son activité, tant dans l'exercice que dans le prix qui lui sera payé. Symétriquement l'entrepreneur s'efforce de disposer des moyens humains les plus efficients et les mieux adaptés aux objectifs fixés. La difficulté est alors de proposer des prix suffisamment bas pour assurer la réussite de l'entreprise et la génération de profit, mais suffisamment hauts pour attirer la force de travail. La confrontation de l'offre et de la demande de travail se trouve donc affectée par la question informationnelle de recherche des partenaires. L'importance de la renommée des agents est manifeste, l'information disponible n'étant qu'une connaissance déformée des conditions momentanées qui rend les acheteurs dépendants du degré de confiance (produit par les opinions, même erronées) que mérite le vendeur et qui peut les conduire à accepter de payer une prime de confiance aux intervenants estimés dignes de foi ou à solliciter plus d'un nouveau venu ou d'un habitué de l'échec.

La bonne renommée de l'entrepreneur peut ainsi lui permettre d'embaucher à des salaires identiques à ceux des autres entrepreneurs sans devoir diffuser extensivement l'information, les travailleurs offrant d'eux-mêmes leurs services. Elle permet également de pouvoir embaucher à des salaires moindres sans décourager les agents efficients et attirer des travailleurs inadaptés ou inefficients, ou encore de pouvoir détourner de leurs emplois normaux de travailleurs sans leur offrir d'avantages particuliers (l'entrepreneur gagnant en information car, le travailleur étant déjà en activité, il peut se forger un jugement effectif sur sa contribution potentielle dans l'entreprise envisagée). L'entrepreneur est ainsi dans la situation d'un vendeur en monopole (son offre de place de travail étant spécifique) et il lui est possible de procéder à une discrimination entre les postulants, conduisant de fait à une distorsion de l'offre et de l'affectation des facteurs aux différents emplois à son avantage. Les salariés concernés peuvent toutefois en tirer avantage, en obtenant un travail qu'ils n'auraient pas pu obtenir sans cela.

La firme mise en place par l'entrepreneur autour de cette double relation est une organisation particulière. Elle est une organisation car elle répond à leur définition (Ménard, 1989) : elle a) comprend une architecture visant à réduire l'incertitude et à accroître la rationalité des choix en imposant des contraintes aux choix stratégiques des agents ; b) développe un processus interne de socialisation guidant la réalisation d'objectifs donnés et c) consacre des ressources à la résolution de conflits et à la persuasion des agents d'accepter les compromis. Mais elle est particulière car elle n'est pas issue d'un consensus émergent, mais d'une volonté délibérée d'un agent qui asymétrise ces caractères organisationnels : il pose les contraintes, fixe les objectifs et oriente les compromis en sa faveur. L'avantage clé de cette institution est toutefois à un autre niveau et son fondement véritable se trouve dans la possibilité qu'elle offre de brouiller effictivement les cartes entre les parties prenantes, et de faire disparaitre partiellement l'entrepreneur du processus productif.

Section 2. La fondation de l'unité firme.

Inscrite dans la double relation présentée précédemment, l'entreprise (institution) peut se résumer comme étant un moyen d'être présent tout en étant absent. Par son intermédiaire, l'entrepreneur est présent lors du partage des gains de l'opération (il procède lui même à ce partage) mais il est absent lors du support des risques : si l'échec est la sanction de l'Entreprise, il sera le dernier à en pâtir, le salariés subissant les effets en premier, suivis par les capitalistes puis, enfin, l'entrepreneur qui voit son crédit s'amenuiser (voir s'annuler par, dans certains cas pratiques, la sanction d'une interdiction d'entreprendre ou de créer de nouvelles unités).

L'entrepreneur visionnaire, percevant les opportunités dans la carte circulatoire des flux, dispose ainsi d'une moyen efficace pour ne pas supporter les risque liés à cette modification. S'il choisissait d'opérer seul, c'est à dire d'apporter les facteurs capitaux et opératoires, l'échec l'emporterait entièrement, tant dans ses facultés de travail, devenues alors inutiles, dans ses moyens capitaux, emportés et obérés par la ruine, et dans sa faculté d'entreprendre, fragilisée par la marque de l'échec. Par contre, en

réussissant à disposer d'intervenants acceptant de mettre à sa disposition les moyens dont ils disposent, sous réserve d'un rapport rémunération/risque satisfaisant (ou maximal, la distinction n'importe pas ici), il peut reporter les dangers de l'opération sur eux, tout en conservant, par une position de pivot central, la responsabilité d'attribuer les récompenses de la réussite. L'entrepreneur est le juge qui, s'il réussit, se décerne pléthore d'éloges et de récompenses monétaires ou en nature ; s'il échoue, distribue les sanctions sur ceux qui n'ont pas su l'aider à obtenir la réussite tant désirée.

Qu'il gagne et empoche la mise ou qu'il perde et sanctionne les autres, il est toujours, dans ces deux cas, un *pick pocket.* L'astuce réside dans le moyen central d'action : l'entreprise. Elle est une unité juridique figeant l'acte d'entreprise et justifiant légalement ce tour de passe-passe. Le choix de la mise en place de cette unité magique dépend d'un arbitrage entre le marché, qui offre des avantages mais ne permet pas ce miracle de transfert sélectif, et l'entreprise (organisation dès lors tout à fait particulière) qui le permet, mais impose certains choix et conditions de réalisation.

I. Gestion de la dualité relationnelle : du marché à la firme.

L'arbitrage entre le marché et la firme n'est pas ici de la même nature que dans l'approche néo-institutionnaliste mais plus proche de la position proposée par F. Facchini, qui revient sur l'alternative de complémentarité marché-organisation. Selon lui, l'organisation est plus au service de l'efficacité du marché qu'elle ne lui est subordonnée. Elle est ainsi le fruit d'une alliance née de la concurrence, liée à un arbitrage entre différentes formes de marché où règne la règle du plus fort, que ce soit par plébiscite (marché politique), par la force (marché de la violence) ou par la richesse (marché économique). L'organisation n'est donc pas uniforme, mais varie selon les logiques, l'autorité n'étant pas une alternative mais un résultat de l'échange.

Sur ces bases il est correct de définir l'organisation comme un ensemble d'individus qui se coordonne pour atteindre l'objectif d'un individu ou d'un groupe restreint d'entre eux, l'ensemble reflètant l'autorité acquise dans l'échange sur les différents marchés. Dès lors l'organisation ne s'explique pas par un choix de limiter les coûts de transaction inhérents à l'échange, mais par une **volonté** de réduire ces coûts,

c'est à dire une position permettant la réduction. Ainsi, l'individu ne peut susciter l'alliance que s'il est en position de force pour organiser la production autour de son projet et minimiser les coûts de production par l'organisation : le marché révéle le pouvoir de marché de l'instigateur de l'organisation qui est alors toute tendue vers la production. Les relations qui la structurent sont des relations de dépendance-indépendance qui reproduisent en interne un marché politique réduit (Facchini, 1992).

La firme peut s'inscrire dans ce type d'approche. L'entrepreneur est le demandeur d'une structure organisationnelle particulière qui lui permettra de gérer la double relation mise en évidence précédemment, tout en faisant en sorte que les choses soient principalement en sa faveur. Elle est donc une organisation particulière par la place adaptée qu'elle lui offre ; elle est une fiction juridique, un outil qu'il est en mesure d'utiliser pour son plus grand profit personnel, alors que le recours aux mécanismes aveugles du marché, contrairement à ce qu'on pourrait penser à priori, ne peut que perturber ses plans et freiner son action.

1. Marché ou firme, un choix non-exclusif.

Sous l'angle exposé, le contrat d'entreprise s'affirme comme une alternative au marché où les droits concernés sont le plus souvent indifférenciés et re-négociables (ou tout au moins, s'ils sont séparés, ils ne le sont que momentanément) et les liens entre les agents sont aisément dénouables et donc défavorables aux situations déséquilibrées. Une telle possibilité de remise en cause (manifeste dès que l'exploitation de l'opportunité porte ses fruits) des avantages contractuellement acquis par l'entrepreneur sur la base de l'asymétrie de l'information, n'est pas propice à le motiver. Par contre, l'entreprise qui fige la situation, offre tellement de perspectives de gains discrets (et directs), qu'elle ne peut qu'avoir sa préférence.

Nous avons vu la capacité de l'entrepreneur à apporter de la valeur à de l'information courante, par un jeu de combinaisons informationnelles particulières, par une articulation de ces combinaisons adaptée à certaines situations effectives et par une volonté manifeste de concrétiser cette articulation pour en tirer profit. Ne disposant que très rarement de l'intégralité des moyens indispensables, un recours complémentaire au

marché s'impose, tout en étant une possibilité peu désirable pour trois raisons essentielles : le marché ne connaît pas l'espace, il est souple, il n'est pas universel. Ces raisons excluant l'utilisation de la transaction de marché pour la concrétisation de l'acte entrepreneurial appellent explication.

La première raison du non-recours au marché est sa méconnaîssance de l'espace, temps ou géographique. Il n'est pas question ici du problème des paroxysme du marché libre ou des difficultés dans la convergence du bien-être présent avec le bien être futur par le libre jeu du marché, mais du fait que les relations du marché sont usuellement inscrites dans une période de temps particulièrement réduite. On peut même alors ajouter que le marché est un moyen de transacter très réduit, tant temporellement que spatialement ou en termes de produits. L'entrepreneur se voit ainsi contraint à respecter ces limites et à réaliser une transaction à un moment donné, pour une période donnée, en un lieu donné et limité, pour un produit particulier et aux spécificités explicites. Le flou n'existe pas sur le marché et l'on y connaît les parties respectivement engagées, le sujet de l'engagement et la durée ainsi que l'endroit de l'engagement. Hors de ces conditions spatio-temporelles, hors des caractères fixés pour le sujet de la transaction, l'opération est invalidable, les parties pouvant dénouer leurs situations et reprendre chacune une nouvelle quête transactive sur le marché.

S'il recourt au marché, l'entrepreneur se trouve dans un situation précaire. Tout mouvement, même léger, sur les spécificités du produit acquis, sur le lieu ou le moment de la transaction, l'expose à une rupture de contrat, par dénonciation de conditions manifestes mais non-prévues contractuellement. Le déplacement de l'entreprise dans le territoire économique, sa durée plus longue que prévue, la nécessaire adaptation des transactions pour améliorer les performances... toutes ces possibilités envisagées a priori par l'entrepreneur, mais non maîtrisées, constituent des risques affectant la relation avec les apporteurs de moyens pouvant alors remettre en cause ou dénoncer le contrat.

La seconde raison du non-recours au marché est la souplesse de ce dernier, car toute modification des conditions contractuelles, liées ou non à la transaction concernée, peut se répercuter directement sur les mouvements commerciaux. Un changement perçu par les contractants dans certaines conditions peut mener à une rupture de contrat. Dans ces cas la relation contractuelle de marché est facile à dénoncer, le contrat commercial

sous seing privé comportant généralement une clause en ce sens, et les coûts de rupture sont souvent faibles voire même négligeables en rapport avec le volume du contrat. Le marché manifeste donc le problème de la circulation de l'information. C'est à dire que, indépendemment de perfection ou de complétude informationnelle, le simple fait qu'un agent puisse en disposer permet généralement la diffusion de cette information, avec parfois en corollaire sa déformation totale ou partielle, à l'ensemble des intervenants.

La problématique de l'information, telle qu'elle nous concerne ici, n'est pas de voir si il s'agit d'une donnée rare et monopolisée ou d'un élément transparent du processus de marché, mais de considérer qu'il s'agit d'un élément libre sur le marché. Si à la base l'information peut être privée, son utilisation en lien au fonctionnement du marché l'y rend libre, n'importe quel agent pouvant l'utiliser pour son usage personnel dans la mesure où il l'a perçu par le biais de l'usage qu'un autre agent en a eu. Un danger manifeste est celui de la tendance aux paroxysmes des marchés qui peuvent, sur la base des actions engagées et des informations perceptibles liées, s'orienter vers des mouvements néfastes à l'activité entrepreneuriale lancée. Ce processus correspond au processus d'apprentissage sur le marché tel que le décrit Hayek (Hayek, 1937, 1973) : l'action de l'agent enseigne toujours quelque chose de neuf aux autres agents, tout acte réalisé sur le marché contient en lui même sa propre publicité et est de nature à attirer l'attention des intervenants sur les caractères propres qui y sont reliés.

Dans ce cas l'entrepreneur voit son activité perturbée par différents types d'informations accessibles à ses co-opérants sur le marché. En agissant, il dévoile forcément son jeu, faisant des autres intervenants des concurrents potentiels, même lorsqu'il s'agit d'agents contractuellement liés et donc subordonnés initialement à l'entreprise engagée. Le contractant avec lequel il opère peut obtenir des renseignements sur le produit de l'entreprise et les conditions de sa mise en circulation sur le marché, et se trouver en mesure d'appeller une revision de son contrat, intégrant les conditions nouvelles perçues, en sa faveur ou en sa défaveur. Il peut également dénouer sa position et engager une action en concurrence directe ou indirecte (c'est à dire en opérant dans une direction partiellement différente lui semblant mieux adaptée à la situation).

A la menace de rupture de contrat s'ajoute le risque de ne plus pouvoir renouer de position, avec le même ou un autre contractant, dans des conditions semblables, du

fait de la connaissance diffusée des cadres de l'entreprise, tenants et aboutissants. Cette souplesse informationnelle du marché joue donc doublement. Elle constitue un risque de dénouement de positions établies favorablement à l'entrepreneur par le biais de l'information particulière qu'il monopolise avant d'engager l'entreprise doublées d'un risque de modification de la donne sur le marché, en confrontant l'entrepreneur à des agents plus exigeants, réduisant l'intéret ou les chances de l'entreprise. Par contre, en disposant d'une organisation à lui inféodée, il bénéficie de la déléguation que les agents acceptent de faire à cette dernière pour le remplissage des espaces blancs du contrat et l'adaptation aux circonstances imprévues (Simon, cité par Ménard, 1989).

La troisième limite qui conduit l'entrepreneur à exclure bien souvent le passage par le marché est la reconnaissance fréquente des différents *états de la nature* par le marché. La complétude des contrats est ainsi telle que les états possibles de la nature sont souvent envisagés, leur manifestation conduisant de facto à certaines modifications des relations engagées. L'entrepreneur sachant d'emblée que, indépendamment des états à proprement parler de la nature, son entreprise va modifier les relations d'ensemble voire même la structure économique globale, il a avantage à exclure les effets de son action des relations contractuelles qui la fondent, tout au moins dans la mesure où elles sont de nature à remettre en cause cette action[8]. Dans ce contexte, il a avantage à tenter de tirer des gains de toutes les modifications structurelles qui peuvent advenir durant la réalisation de l'entreprise, surtout celles prévisibles dès l'aperception de l'opportunité. Les déformations manifestes, conséquentes à l'action et essentiellement favorables, peuvent être remises en cause systématiquement à chaque instant du processus contractuel : les gains de l'entreprise disparaissent inéluctablement et se diluent entre la masse croissante des agents impliqués.

---

[8] La conception schumpeterienne de l'entreprise (Schumpeter, 1912) explique que le profit de l'entrepreneur n'existe que lorsque les structures de prix relatifs évoluent sans que, dans le même temps, les facteurs concernés par l'entreprise engagées subissent cette modification ; c'est seulement lorsque ses effets touchent les facteurs employés par l'entrepreneur et que ces transformations poussent à l'apparition d'unités nouvelles suivant la voie ouverte, que son profit tend à disparaître progressivement.

La difficulté du marché est donc liée sa trop grande perfection. La transaction y est tellement souple que, bien qu'il ne soit pas question ici du cadre allocatif de concurrence pure et parfaite, elle intégre tous les éléments à la disposition des agents. La force de l'entrepreneur résidant justement dans sa dotation informationnelle et calculatoire particulière, si cette dotation perd sa spécificité et se diffuse auprès d'autres intervenants, l'avantage concurrentiel est amoindri. L'entreprise institutionnalisée est une solution à ces difficultés car elle permet de figer les choses dans la durée et avec une masse écran constituée par l'organisation. L'unité établie firme évacue l'entrepreneur subtilement, en remplaçant ce coordinateur central en nom propre par une coordination collective en nom commun (il n'est plus question d'un agent qui se paye sur le dos des autres, mais seulement d'une unité collective qui gagne par cette collectivité).

L'institution firme qui masque l'entrepreneur aux yeux de ses partenaires masque également l'action juteuse engagée aux yeux des intervenants sur le marché. Elle est un double écran qui permet de tirer avantage de relations de report particulièrement intéressantes et de fondre l'action dans une dynamique globale éludant les revendications trop dangereuses qu'une vision directe tendrait à susciter. L'institution firme accorde à l'entrepreneur une situation particulière qui conduit les agents à faire plus confiance qu'ils ne le feraient à des agents isolés sur le marché. L'entrepreneur établi a *pignon sur rue* (raison sociale) et, bien souvent, on pense plus à la maison qu'à son directeur. Cet écran permet aussi de monter les apporteurs de moyens les uns contre les autres : la transparence permise à l'entrepreneur donne aux apporteurs de travail l'impression de travailler plus pour les apporteurs de moyens capitaux que pour lui. Il se fond tellement dans la relation que l'asymétrie entre lui et les parties prenantes en vient à se résumer à une asymétrie entre les parties prenantes elles mêmes, l'entrepreneur se faisant oublier alors qu'il est celui qui bénéficie le plus de cette relation particulière.

On constate finalement que suivant cette approche, la difficulté du marché n'est pas celle soulignée par les coûts de transaction, tout au moins dans les développements post-coasiens. Ceux-ci, en insistant sur l'impossible précision de l'ensemble des états possible dans une transaction, rendant cette transaction difficile puisque limitée et conflictuelle dès qu'il y a sortie du cadre initialement posé au contrat, d'où le coûts induit, envisagent l'organisation (de manière générale) comme une voie économique

résolvant ces difficultés par une création d'ordre et une réduction de l'incertitude, c'est à dire des moyens affectant la profitabilité et la faisabilité des engagements économiques qui assurent ainsi la connexion entre passé et futur (North, 1991). La firme, institution de l'Entreprise, n'est ici pas du tout de la même nature, et sa fondation conflictuelle s'affirme d'autant mieux. Elle constitue une structure légale d'absorption de l'incertitude par l'entrepreneur à son profit. Il peut, grâce à elle, déporter les dangers et les risques (coûteux en termes financiers comme en termes de modification propre des facteurs) sur les participants, tout en, toujours pas le recours à cette unité, portant à son seul crédit les avantages produits par l'écoulement du temps et ses effets sur le marché. Développer une structure de contrats articulée autour de lui ne mettrait à sa disposition les moyens nécessaires que tant que la situation est favorable aux différents agents, c'est à dire tant qu'ils pensent gagner à participer. Des changements conjoncturels l'exposeraient au risque de supporter leurs conséquences car 1) les positions respectives seraient modifiées au bénéfice des apporteurs de moyens qui exigeraient leur part des gains de l'entreprise et 2) les participants le quitteraient, augmentant les chances d'échec (soit par leur nécessité à l'opération, soit qu'ils emportent avec eux des informations particulièrement importantes, utiles à l'entrepreneur ou potentiellement créatrices de concurrence).

Le marché, en tant que structure permissive de renégociations ponctuelles des contrats, qui autorise une certaine mobilité des facteurs, même imparfaite, et qui est de surcroît un lieu de possible sélection adverse (la faim de partenaires bon marché de l'entrepreneur pouvant le conduire à négocier sur le marché avec des intervenants de qualité faible, constituant autant de risques d'échec pour l'entreprise), ne constitue finalement pas un lieu efficace pour l'engagement de l'action d'entreprise. Ces inconvénients mettent en valeur l'option de la firme, c'est à dire de l'institution spécifique pour l'action entrepreneuriale. Cette unité particulière permettra de figer dans le temps les rapports, d'assurer une certaine continuité, de produire une certaine (parfois mauvaise) résistance à la réversibilité et d'autoriser une surveillance des agents impliqués. Plus qu'une simple mémoire ou cristallisation des compétences particulières, la firme prend pleinement son sens en tant qu'**ensemble de contrats distincts et hiérarchisés, permettant de contourner le marché, assurant à l'entrepreneur**

stabilité, discrétion et efficacité, trois conditions absolument nécessaires à son action. Sous des abords rassurant, la firme constitue un outil efficace et redoutable.

2. La fiction juridique Entreprise.

Fiction juridique dans l'analyse de Casson (Casson, 1982), parce qu'autorisant des pratiques que le ménage ou l'action individuelle n'autorisent pas, la firme prend dores et déjà une connotation assez négative. Plus qu'un simple écran juridique et fiscal, comme la comprend cet auteur, elle est ici un lieu d'exploitation délibérée et acceptée par un agent particulier, apte à apporter aux autres plus qu'ils n'en peuvent normalement trouver eux-mêmes sur le marché[9]. L'unité entreprise s'insère dans un schéma productif complexe où elle se comprend entre les marchés.

Ce positionnement particulier revient à en faire une interface entre les différentes relations qui passent nécessairement par le marché. Or, par son interposition même, elle relie ces deux relations proches et les distingue. Les agents du marché, qui contractent avec la firme, quelque soit le niveau, servent ainsi la recherche des objectifs de l'entrepreneur mais ne peuvent pas pleinement s'en rendre compte puisqu'entre eux et le fruit de l'entreprise existe un cache efficace qui masque la place effective de ce dernier agent, et soustrait au regard des apporteurs de moyens productifs les gains permis par l'opération. La firme n'est pas dans ce cas qu'une simple fiction juridique. Certes elle possède un caractère juridique certain et artificiel, la distinguant de l'entrepreneur, mais elle est surtout un outil pertinent pour la réalisation même de l'entreprise : avant toutes choses elle est la source première de toute opportunité, puisqu'elle fige une relation de manière à la rendre durablement profitable pour celui qui l'a créée et permet donc de disposer d'écart entre les coûts et gains.

La mise en place de l'entreprise conduit l'entrepreneur a arracher des moyens soit à l'oisiveté soit à un emploi précédent pour les impliquer dans son Entreprise et

[9] L'engagement des moyens dans une firme étant plus efficace que la conservation inactive de ces moyens et la mise à disposition pour choix par l'entrepreneur étant plus simple pour l'agent *commun* que la recherche de la firme adaptée à son emploi, firme qu'il faut ensuite convaincre

bénéficier de leurs forces productives et créatrices de valeur. Si elle le couvre des aspects perturbateurs du marché, atténue ses traits trop agressifs ou dissuasifs pour les agents appelés à participer, cette structure particulière permet aussi de construire une liaison durable limitant l'impact d'un autre entrepreneur venant perturber l'action en détournant les moyens choisis et arrachés aux autres.

La fonction de protection de l'unité s'affirme alors car en plus de la protection intellectuelle de l'idée (idée dont l'existence est portée à la connaissance de tous mais le contenu caché et approprié par l'institution qui la marque de sa possession), la firme forme une entité pouvant développer des liens conformes aux canons du droit en vigueur. Elle s'attache avec une plus ou moins grande fermeté les facteurs : les capitalistes voient les apports traduits en reconnaissance de participation plus ou moins transférables (parfaitement, en principe, dans le cas d'entreprises en forme anonyme, notamment lorsqu'elles sont côtés ; très difficilement dans les cas d'entreprises de personnes où les reconnaissances d'apports sont nominatives[10]), et les travailleurs sont liés par un contrat plus général qui n'oublie pas d'inclure le cas échéant des clauses de préavis ou de non-concurrence. Autre aspect de la protection de l'Entreprise, la firme confirme les choix sélectifs de l'entrepreneur en lui permettant d'éloigner ou de repousser, avec un succès variable, les acteurs indésirés soit pour leur compétence inadaptée ou pour les objectifs non-convergents.

De fait, l'entreprise écran s'approche de la firme de la théorie traditionnelle : elle est un creuset moulé expressément, où les facteurs sont engagés puis confrontés afin d'obtenir un résultat qui sera vendu. La distinction d'avec la firme standard est que dans ce cadre, le choix des inputs est raisonné et organisé (voire même hiérarchisé) et est entièrement tendu vers un produit ultime envisagé avant même d'être produit. Il n'est pas question ici d'une fonction de production prédéterminée dont le résultat provient tant des conditions environnementales et de marché que des volontés explicites de l'agent producteur. Les services appliqués par le producteur correspondent ici à la sélection des moyens et des fins, ainsi que leur mise en oeuvre, soit donc la définition des conditions

[10] Dans les deux cas elles ne permettent pas la reprise à l'entrepreneur des fonds initialement confiés, mais seulement leur remplacement au capitaliste.

effectives de la production, le tout en lien à l'objet ultime qu'est le produit ou l'action initialement envisagée. Un autre point de relative convergence avec la conception usuelle est que l'entreprise se dirige au profit, c'est à dire qu'elle se crée dans les domaines d'activité profitables, et disparaît là où elle fait des pertes.

Ainsi, s'il n'est pas propriétaire des flux de richesse[11] utilisés, l'entrepreneur dispose de la connaissance. Il sait quoi faire, comment[12], quand et pour qui (ou quoi), mais il sait également avec qui le faire et dans quelles conditions. Cette connaissance fonde son avantage compétitif sur le marché, plus que sa compétence, et en fait le propriétaire naturel de l'Entreprise, même s'il n'en est pas actionnaire. Sa fonction de manager doit être parfaitement distinguée de celle des preneurs de risques (Fama, 1980), ceux-ci étant reportés sur d'autres agents. L'entreprise dépasse la simple intégration autour de coûts de transaction et devient une combinatoire issue d'un arbitrage entre les coûts d'opération (coûts de transaction, coûts de détournement des moyens et coûts de valorisation de l'opportunité) et les risques envisagés. La dominance subjective de l'aperception préalable des profits, nets de ces coûts d'opération, prime sur les coûts réellement rencontrés pendant une période variable selon l'opportunité cernée et la démarche suivie pour son exploitation. La structuration de l'entreprise, comme conjonction de forces, va contribuer à déterminer les chances de succès et de profit ; le choix de contrat central fondant alors la performance d'ensemble[13].

On dépasse donc le choix marché-organisation pour aborder un rapport plus complexe entre opportunité de profit, modalités combinatoires des moyens engageables

---

[11] La référence aux flux se comprend mieux à ce niveau. Le détournement désormais fondé, on perçoit plus l'importance de l'usage que de la propriété : l'entreprise s'entend donc plus en termes de conditions d'utilisation et de rémunération qu'en termes de conditions de possession et d'engagement ; celui qui utilise voit son importance accrue par rapport à celui qui se contente de posséder les ressources.

[12] La concrétisation de l'idée demeurant sujette à de nombreux ajustements tant en lien aux modifications manifestes du cadre qu'aux conditions et caractères des facteurs avec lesquels l'entrepreneur engage une relation. La négociation et la relation factorielle affectent ainsi l'activité d'Entreprise et les modes de production mis en place.

[13] La mise en place d'une entreprise n'étant pas une garantie de succès, l'opportunité pouvant n'avoir qu'une effectivité toute relative, le choix des moyens engagés pouvant être mauvais ou ces moyens, même adaptés, pouvant réussir à développer d'autres engagements concurrents ou non.

et coûts à supporter (actualisés en lien à la durée) abordés *ex-ante*. L'entreprise forme une hiérarchie particulière d'agents, elle se fonde sur une structuration non paritaire de droits sur les risques et les profits qu'elle promet. L'asymétrie de l'information la permet, sachant qu'elle la renforce et la rigidifie.

La firme, écrin de l'entreprise, assure à l'entrepreneur reconnaissance, camouflage et protection. Reconnaissance en validant et faisant la publicité[14] de l'action qu'elle porte à la connaissance du monde et garantit de la copie. Elle protège l'entrepreneur en lui permettant d'exister effectivement indépendamment de l'unité : la personnalité morale acquise autorise l'existence d'une entité orientée et disposant de moyens de défense si besoin en est. Enfin, elle masque ses intentions réelles (indépendamment du désir reconnu du profit). Ces avantages particuliers ne sont toutefois pas procurés par la seule solution sociétaire, et l'action entrepreneuriale peut choisir entre plusieurs voies pour se manifester.

II. La pluralité des voies d'expression entrepreneuriale.

L'unité fondée il importe de préciser la pluralité des formes possibles et des degrés de capitalisme. Nous aborderons ce second aspect avant d'examiner les formes envisageables pour structurer l'entreprise institution.

Il est désormais clair que l'entreprise ne se lie au capital que dans sa mise en oeuvre effective et non dans son principe fondateur ou dans son essence. Cela confirme donc que l'entrepreneur diffère du capitaliste même si les deux fonctions ne sont pas exclusives et absolument indépendantes. Le point important est que l'entrepreneur ne recoure au financement du capitaliste que dès qu'il a besoin des moyens capitaux qu'il peut lui apporter, soit qu'il n'en dispose pas lui même, soit que les siens propres sont insuffisants. Cette analyse rejoint alors la différenciation opérée par certains auteurs (notamment Schumpeter et Knight) entre capitalisme et entrepreneuriat, même si la

[14] Toute création d'entreprise se traduisant effectivement par une déclaration d'objectifs et une publicité légale.

liaison entre ces deux catégories d'agents est très étroite, rendant le première dépendante de la seconde (ce qui est le cas dans l'analyse schumpeterienne, où l'entreprise est la condition essentielle de survie du capitalisme).

On constate ainsi que si l'entrepreneur n'a pas pour activité fondamentale d'engager ses propres ressources, l'engagement de fonds propres constitue un renseignement significatif pour les autres participants sur la confiance à avoir dans l'affaire lancée. Trois contributions issues de la théorie de l'agence importent ici par la remise en cause qu'elle réalisent des théorèmes de Fisher-Hirshleifer et Modigliani-Miller de non-influence de la structure financière sur la valeur de la firme et, par extension, de la politique financière sur la politique industrielle de la firme (Modigliani & Miller, 1958, Modigliani, 1963).

Ainsi, Jensen et Meckling (Jensen & Meckling, 1976) développent un modèle qui remet en cause la logique Modigliani-Miller en affirmant la possibilité d'une structure financière optimale pour la firme, fondée sur la relation entre le manager et les financiers extérieurs. Ils montrent que, si la structure de financement est telle que le manager ne détient que c % ($c < 100$) des ressources (dettes ou actions) de la firme, son comportement sera d'autant moins lié aux intérêts financiers des apporteurs que c sera petit. En effet, sa participation aux dépenses supportées sera proportionnelle à c, alors qu'en tant que manager il en tirera une satisfaction supérieure à celle des financeurs (cf. l'idée de la consommation *on the job*, Demsetz, 1986).

Les travaux de Leland et Pyle (Leland & Pyle, 1977), dans la même direction, accordent plus d'attention à la confiance produite par l'investissement de l'entrepreneur risk averse dans son affaire. Etant le mieux informé sur la distribution des revenus x de l'entreprise, où $x = \mu + t$ (avec $E(t) = 0$ et μ représentant la valeur du projet, connue par l'entrepreneur, alors que l'information restante est commune). Partager le financement (et les risques) du projet avec des investisseurs impose de les convaincre en faisant valoir μ. Une solution est de manifester d'un signe tangible la confiance dans cette valeur en investissant une part de ses ressources personnelles dans l'opération.

Finalement, plus le projet sera risqué, plus la difficulté de trouver des partenaires le conduira à engager une part croissante des fonds nécessaires. Myers et Majluf (Myers & Majluf, 1984) montrent ainsi la difficulté de trouver des actionnaires externes

nouveaux pour un projet déjà lancé car l'émission de nouvelles parts ne peut se faire si l'on respecte les intérêts des actionnaires déjà en place (dont les actions sont bien valorisées), ce qui exclut des pratiques de discount boursier des nouvelles actions. Dans ce cas, personne ne voudra payer des parts nouvelles à un prix supérieur à celui estimé normal sur le marché, avec information parfaite. L'entreprise aux besoins de fonds nouveaux aura ainsi intérêt à financer son activité par la dette, malgré ses implications.

La structure de financement de l'entreprise traduit donc les risques du projet et constitue une source d'information pour les agents impliqués ou désireux de s'y engager. Cette information sera complétée par les mécanismes instaurés par l'entrepreneur pour sa rémunération et la protection de sa situation propre, par une répartition des ressources entre actions et dettes. Aghion et Boulton (Aghion & Boulton, 1987) abordent ainsi la question de l'influence (en pouvoir et contrôle) sur l'entreprise des types de financement. Ils s'efforcent de répondre à la question de S. Ross (Ross, 1977) sur le temps passé par les banquiers et les financiers à l'organisation financière de la firme. La structure de financement optimale est donc celle qui maximise les revenus des investisseurs **et** leurs droits de regard sur l'entreprise. Ces auteurs soulignent l'avantage de certaines formes de financement en lien aux risques du projet et aux comportements usuels des agents considérés. Ainsi, les risques de faillite seront financés plus facilement par la dette (d'autant que l'investisseur tente de ré-organiser la firme avant de se résoudre à sa liquidation) et celui des risques sera assuré plus par des actions (avec une tendance à l'usage d'actions sans droits de vote) car l'investisseur boursier est, pour eux, plus optimiste que ne l'est le prêteur.

L'importance de la structure financière instaurée par l'entrepreneur est manifeste, comme le double pouvoir des financiers : sélection des projets auxquels ils participent et choix des moyens effectifs d'engagement. Certes, on peut considérer que le pouvoir effectif dans l'entreprise n'est pratiquement appuyé que par les parts détenues, les seuls actionnaires disposant effectivement d'un pouvoir dans la firme (ce qui remet en cause les idées de Berle et Means, Burnham ou Galbraith). Cette remarque procède néanmoins d'une confusion entre propriété financière de l'unité et capacité à la faire vivre (ou survivre). Elle repose sur l'idée d'une primauté des parts du capital social de l'entreprise

qui relégue le pouvoir de financiers à assurer la continuité de l'investissement, et partant de la firme. On note alors que lorsque le banquier fait partie du tour de table, même si sa participation est négligeable, son audience est sans commune mesure avec son droit de vote. De même, les fonds autres que propres, confèrent un pouvoir dans l'entreprise, reconnu (par une participation effective) ou moins manifeste car s'exprimant dans le feutre des bureaux de la banque lors des discussions d'échéances, d'émission de valeurs ou des demandes de crédits de campagne.

La distinction proposée impose de séparer le pouvoir des actionnaires de celui des apporteurs de fonds en général, la puissance que confère une action (acquise, héritée ou obtenue par association) et le pouvoir obtenu par la maîtrise des *cordons de la bourse.* D'une part le pouvoir des actionnaires qui possèdent les fonds propres engagés de la firme (c'est à dire la firme en elle même à l'instant présent), faisant de leur aval une nécessité à toute activité concernant la validation des fonds déjà engagés, de l'autre celui des apporteurs de capital marginaux (qui rejoignent l'opération en cours de déroulement). Qu'ils soient contractuels ou bancaires, ces derniers détiennent les clés d'une valorisation meilleure future des fonds engagés, leur entrée (ou augmentation de participation) ouvrant sur de nouvelles activités et gains supplémentaires. La force des actionnaires présents d'une firme réside donc dans la possibilité qu'ils ont de bloquer le processus actif de l'entreprise par opposition à des décisions qu'ils pensent contraires à la valorisation efficace des fonds apportés ; la force du banquier ou de l'investisseur sollicité est dans la possibilité de ne pas s'engager et donc d'invalider les perspectives prévues d'activité future de l'entreprise. L'actionnaire *possède* la société, mais sans l'aide d'investisseurs externes, il prend le risque, sauf à pouvoir assurer la continuité financière seul, de ne plus posséder qu'un bilan déposé.

En ce sens, la puissance du conseil d'administration d'une société est bornée par ses moyens et la nécessité de l'appel à d'autres. Il en vient qu'une force du manager, entrepreneur ou non, est son aptitude à capter de nouvelles sources de financement si besoin en est, parfois simplement pour la continuation de l'activité passée. La valse des dirigeants des entreprises en difficulté se comprend : la prise de fonction de nouveaux directeurs pouvant s'analyser comme un appel à la mobilisation de ressources nouvelles

indispensables à la conservation de valeur des fonds propres de l'unité, ardemment souhaitée par les actionnaires, mais que l'ancien responsable n'arrivait plus à assurer.

L'entreprise n'étant qu'un versant du capitalisme, c'est à dire le moyen de valoriser les capitaux, il est possible d'envisager plusieurs voies de réalisation de l'acte entrepreneurial. Le contrat d'entreprise, qui transforme les droits privés en droits collectifs (Alchian, 1987), peut prendre plusieurs formes. Les situations sont alors différentes du fait des différences de fonctionnement de l'unité firme et des droits ou devoirs des agents en son sein. La comparaison faite par Marshall, entre l'entreprise individuelle et la grande compagnie (*joint stock company*) est d'ailleurs illustratrice de la différence (séparation des fonctions d'organisation-management de celle d'apport des fonds et de prise des risques), justifiant la relative faiblesse du profit dans ces entreprises où les managers sont payés avec les gains organisationnels qu'ils permettent, rémunération incluse dans le profit lorsque l'entrepreneur est lui-même manager.

Nous avons vu au chapitre 3 les formes structurelles que distinguent Alchian & Demsetz. Existent aussi des solutions plus marginales telles que les firmes socialistes (où les contraintes politiques affectent la distribution du gain de l'équipe entre les ayants-droits), les mutuelles (où les richesses ne sont pas effectivement attribuées aux ayant droit des gains de l'organisation), le partenariat (caractérisé par la communauté de la fonction de préférence des participants) et les unions d'employés. A ces formes peut s'ajouter la franchise (Williamson, 1985). Les formes usuelles d'entreprise ne sont pas les seules à envisager et il est possible de les compléter de deux autres solutions. La première correspond à une catégorie particulière d'entreprise de type *corporation*, la seconde est plus nouvelle en ce sens qu'elle correspond à une formule usuellement évacuée du fait de sa non-inscription initiale dans le cadre économique.

Première structure alternative, la société de directeurs constitue un sous-produit de la formule corporative. Elle correspond à une entreprise particulière où les pouvoirs des managers et ceux des propriétaires sont explicitement distingués. Cette solution, appellée en droit français "société à directoire et conseil de surveillance", distingue la direction de l'entreprise de la possession des actifs. Les apporteurs de moyens, essentiellement capitaux, mais aussi humains (via l'implication toutefois rare du comité

d'entreprise dans les procédures de surveillance), disposent d'une position clairement définie face aux managers. Cette forme est avantageuse dans certaines situations : sociétés au capital dispersé, entreprises familiales sans héritier... (Hamdouch & Wanscoor, 1992), et s'avère adaptée aux entreprises naissantes, où elle offre au créateur une structuration lui permettant de donner libre cours à son initiative, grâce aux pouvoirs gestionnaires que les statuts lui accordent, tout en assurant aux financeurs du projet (capital risque ou financement par dette négociable) une voie de contrôle et d'action possible (Wanscoor, 1994).

La seconde solution à considérer est permise par la distinction opérée entre entreprise et capitalisme qui laisse envisager l'entreprise dans des structures de type organisations à but non lucratif. En effet, dès lors que les organismes créés sous cette forme exercent une activité visant à satisfaire une demande, ils sont à considérer comme les lieux d'entreprise (Collette & Hamdouch, 1993-a), d'autant que leurs comportements possèdent bien des similitudes indiscutables avec ceux des unités plus traditionnelles. La rupture centrale se trouve au niveau des motivations fondatrices, le profit et le gain monétaire n'y étant pas primordiaux pour la création ou leur fonctionnement. Sur ces bases, leur agent central ressemble à un entrepreneur dont le comportement résulte d'une innovation spécifique, d'une coordination particulière de ressources et une gestion adaptée des risques concernés (Collette et Hamdouch, 1993-b). La problématique de l'émergence d'une organisation orientée et d'un management adapté se retrouvant ici comme elle s'imposait aussi dans le cadre entrepreneurial usuel.

La reconnaissance effective de l'importance économique, notamment de leur qualité de commerçant, de ces unités initialement non-économiques est d'ailleurs croissante (Delga, 1992). En effet, les particularités de cette forme contribuent à son développement : on note ainsi les avantages offerts par sa grande facilité de constitution et la souplesse dans sa gestion (en lien aux faibles restrictions et conditions imposées principalement aux niveaux comptable et fiscal). La concurrence entre les unités lucratives et celles dites non-lucratives mais revêtant une activité commerciale, conduit à une concurrence favorable à ces dernières et incitative de l'usage de cette formule pour l'Entreprise. Celle-ci y trouve finalement une première opportunité à exploiter.

Conclusion.

L'acte entrepreneurial est maintenant lié à l'unité officialisée où il va se dérouler. L'existence de la firme est posée en lien au marché et justifiée par la double relation d'agence, capitalistes-entrepreneur et travailleurs-entrepreneur, qui caractérise l'acte productif articulé autour de l'agent entreprenant. L'unité se comprend donc comme le moyen de réaliser au meilleur compte l'exploitation de l'opportunité perçue par ce dernier, c'est à dire en protègeant l'activité engagée des vélléités de concurrence et des probables désirs de re-négociation des situations que la réussite de l'Entreprise, normalement souhaitée par l'entrepreneur, peut engendrer.

La firme est alors à la fois complémentaire et subordonnée au marché. Il lui impose les orientations de fonctionnement et les cadres d'exercice, car c'est dans l'observation de son fonctionnement que l'entrepreneur à trouvé la source de son action. Elle est une entité juridique paralèlle qui offre à son créateur et à ses utilisateurs de cristalliser et unifier des caractères différents normalement éparpillés sur le marché, en se jouant des aspects contrariants que le processus marchand pourrait developper à l'encontre de l'exploitation de l'opportunité fondatrice de l'Entreprise.

Dans ce cadre de nouage de contrats hiérarchisés, l'entreprise arrive à développer et maintenir en son sein des acquis liés à des ressources en transit. Elle gère un stock informationnel dont la particularité (Chandler, 1992-b) est de ne pas être affecté par les changements dans ces ressources, hors mis dans les ressources gestionnaires. Le problème de l'entrepreneur sera la perpétuation de son activité, en l'adaptant aux changements intrinsèques à l'action comme à ceux de l'environnement où elle s'insère.

Chapitre 8

Entrepreneur vs. managers, la continuité d'une même fonction ?

L'entreprise existe car elle permet une conjugaison profitable de moyens (dont l'Entreprise a besoin mais ne dispose pas) dans un cadre spécifiquement déterminé hors de celui du marché, distinguant les apporteurs de moyens de ceux qui les valorisent. L'unité fondée, se pose la question de sa perdurance et de la dépendance vis à vis de son fondateur. Deux voies apparaissent alors. On peut d'abord envisager un lien incontournable, impulsant la disparition conjointe de l'un et l'autre. A l'opposé, il est possible de considérer une perpétuation de l'activité sur l'impulsion initiale par des salariés, notamment en lien à l'action continue d'une catégorie particulière d'entrepreneurs, intervenant non plus dans le cadre du système économique global, mais au sein même de l'organisation développée, qui fonctionne comme un marché interne ouvert.

Suivant cette seconde voie[1] on peut envisager l'existence d'un agent qui, à l'image de l'entrepreneur, engage des combinatoires particulières entre les moyens disponibles dans l'unité (voire même à l'extérieur et qui peuvent être acquis). Si la taille de l'unité varie selon l'opportunité qui préside à sa création, la succession d'opportunités perçues et validées justifiera la dynamique de taille et de mouvements inter-productifs de l'entreprise dans le temps. L'analyse de Chandler (1992-b) qui fonde la firme sur les compétences acquises (organisationnelles, de marché ou productives) est applicable ici, à la nuance près qu'elle concerne une unité dont l'origine est expliquée indépendamment de ces composants. La difficulté principale de la réponse chandlerienne à la seconde question de Coase étant justement qu'elle n'explique que les choix productifs d'une unité en place et non les choix fondateurs de l'unité nouvellement créée.

[1] La première n'étant pas confirmée par la réalité, une grande part des entreprises survivant à leurs fondateurs immédiatement après leur disparition.

Moyen d'exploitation et lieu d'exploitation en elle même de l'Entreprise, la firme devient un terrain adapté à l'action intrapreneuriale. Ces agents agissent comme des entrepreneurs au second degré, c'est à dire qu'ils reconstruisent des combinatoires nouvelles (ou renouvellent des combinatoires erronées ou érodées) dans une unité fermée, mais en contact étroit avec le marché, manipulant des moyens aux possesseurs divers qui n'ont pas pouvoir de discuter l'usage fait de leurs moyens particuliers. Ce faisant, l'intrapreneur perpétue, en l'utilisant à des fins actualisées, nouvelles ou modifiées, l'outil que l'entrepreneur a lancé pour atteindre les fins qu'il s'était fixé lui-même. Il bénéficie de la relation contractuelle initiale avec les apporteurs de moyens qu'il contribue à entretenir et à exploiter, à son avantage comme à celui des facteurs qui continuent à être valorisés et rémunérés.

Le creuset de moyens engagés par l'entrepreneur peut survivre grâce cette action régénératrice de l'intrapreneur. Il renouvelle les recettes de la réussite et évite la disparition de l'entreprise avec son fondateur (cf. la loi des trois génération de Marshall). La réussite des sociétés de capitaux, qui justement déchirent le lien entrepreneur-Entreprise, réside dans leur aptitude à assurer l'émergence de nouveaux agents dirigeants efficaces qui reprennent le flambeau et osent tourner le dos aux recettes éprouvées pour envisager de nouveaux sentiers à explorer avec l'instrument créé et disponible. L'avantage dont ils peuvent disposer est donc d'avoir l'usage de l'unité entreprise, qui leur épargne ou réduit l'activité conséquente de recherche, négociation et soumission des facteurs productifs, puisque ces facteurs existent bien souvent dans l'unité et ne demandent, dans la mesure où leurs aptitudes le permettent, qu'à être utilisés efficacement et durablement.

En procédant ainsi, nous rejetons la scission pratiquée usuellement entre entrepreneur et manager. La reconnaissance à ces derniers de l'exercice d'une activité entrepreneuriale est cependant problématique et est loin d'être acceptée généralement. On note en effet qu'il est plus courant de leur refuser cette dimension active et d'affirmer simplement le remplacement de l'entrepreneur par des managers salariés ne réalisant pas le même type d'activité que lui. Cela correspond à l'idée de l'existence d'un glissement fonctionnel. Elle pose l'existence d'une différence essentielle entre leurs

fonctions, différence que nous excluons dans les lignes qui précédent au profit d'un changement formel dans l'expression d'une fonction perpétuée.

Les principaux traits caractéristiques attribués à l'entrepreneur mis en évidence, nous pouvons tenter le rapprochement au manager, afin de mesurer l'écart fonctionnel potentiel entre ces deux agents. La définition de l'entrepreneur posée à l'issu de la première partie (tout agent qui s'efforce de monopoliser, pour son profit personnel, un avantage autorisé par de potentielles sources futures de gains, liées aux modes d'engagement présents, dans le processus économique, de ressources, déjà engagées ou susceptibles de l'être, dont il n'est pas obligatoirement le propriétaire) ainsi que les cadres et traits discriminants de son action vont nous servir à réaliser cette confrontation.

La démarche que nous suivrons est confrontée à une grande difficulté : le manque de définition du manager, ou, plus précisément, la pratique courante, déjà soulignée, d'une définition par opposition à l'entrepreneur, voire, ce qui est encore plus gênant, par opposition aux propriétaires (ou aux *residual claimants*). Si nous écartons ce second positionnement, qui, bien qu'intéressant, nous conduirait loin de nos préoccupations présentes, nous en revenons à dire que l'entrepreneur n'est pas un manager parce qu'il est un entrepreneur et réciproquement. Une telle position suffit à mettre évidence un contraste mais pas à soutenir le glissement fonctionnel que nous souhaitons étudier. Un préalable à l'étude d'une potentielle continuité est donc la mise en perspective des arguments qui fondent cette position.

Une seconde difficulté réside dans le flou et la grandeur de l'acception courante du terme manager[2] qui couvre tout et rien. Plus que l'opposition précédente, on trouve dans le langage courant un contraste entre un patron et ses employés : il est l'agent de la ligne hiérarchique, dont l'étendue transparait malheureusement sur l'espace des

[2] L'influence de la richesse du terme anglo-américain originel (management) sur l'ambiguïté de son usage ne peut être délaissée. Ce terme désigne tout ce qui est nécessaire au fonctionnement efficace d'une affaire, quelle que soit sa taille. Le manager couvre dès lors de nombreuses fonctions et s'applique à des catégories de personnel très diverses, depuis le simple chef d'atelier jusqu'au grand patron de la General Motors.

fonctions ici concernées. Pour éviter cette confusion, nous limiterons, dans ce chapitre, le terme manager au sens de cadre dirigeant et exclurons donc de la catégorie manager les cadres moyens ou fonctionnels, dont l'activité, même si elle l'affecte, n'est pas fondatrice des performances de l'entreprise et principalement de sa survie. En d'autres termes, nous choisissons de localiser le management uniquement dans la sphère décisionnelle correspondant au niveau qu'Ansoff appelle Stratégique (Ansoff, 1965).

Pour mieux affirmer la perception de la fonction manageriale, il faut donc revenir sur le manager comme nous le fîmes avec l'entrepreneur, afin de rechercher parmi les définitions usuelles les oppositions et les points de relative convergence. Nous constaterons alors que la définition du manager par les auteurs de gestion manifeste de nombreuses proximités avec celle de l'entrepreneur par les économistes. La communauté entre ces deux fonctions peut alors être affinée et l'impact de la transition formelle de l'un à l'autre, en tenant compte des éléments correlés (notamment, s'ils ne sont pas antagonistes, leur complémentarité et les modes de passage de l'un à l'autre, dans les deux sens) analysée.

Section 1. Le manager est-il l'antithèse de l'entrepreneur ?

Lorsque Alfred Sloan procéda à la modification des structures de la General Motors, dans les années 1925-1930, intervînt-il comme simple manager ou comme entrepreneur ? Economiquement parlant, il n'est pas un entrepreneur, surtout à côté d'une personnalité telle que celle de William Durant. Pourtant il est incontestable que son action structuratrice affecte les résultats futurs de ressources qui ne lui appartiennent pas, mais dont il modifie les usages en cours : son activité possède finalement des caractères d'entreprise. L'ambiguïté de la définition du manager apparaît et il est clair que la dualité simpliste entre ces deux formes d'action est insuffisante. Le danger d'une définition économique du manager par antinomie à l'entrepreneur est d'autant plus conséquent que la démarche est aisée, qui revient à retirer à ce dernier un caractère

particulier pour en faire un manager. La complexité de la fonction manageriale posée, nous aborderons ses aspects qui autorisent à en faire une activité propre et autonome, assimilable par de nombreux caractères à l'entreprise.

I. Les ferments de la rupture

Avant de procéder à une compréhension de l'activité managériale il est utile, pour examiner la séparation absolue entre entrepreneur et manager, de résumer les bases sur lesquelles elle repose. En procédant de la sorte, et avant même d'aller plus loin dans la confrontation, nous verrons apparaître des ambiguïtés conséquentes dans la fondation de cette discontinuité. Suivant un ordre chronologique, nous rappellerons les motifs qui poussent Marshall et Mises à procéder à cette distinction ; nous leur opposerons la continuation fonctionnelle que propose Schumpeter.

Pour le premier auteur, la distinction se réalise au niveau du revenu, l'entrepreneur se payant de l'ensemble des gains de l'entreprise, alors que les managers ne touchent qu'un revenu issu de leur activité d'organisation. Il est alors surprenant que l'activité concernée soit fondamentalement identique et que Marshall opère la distinction sur la base d'un critère parfaitement indépendant de la fonction concernée. En effet, nous avons noté au chapitre 1 (note 5) que selon lui les revenus des managers sont seulement fondés par l'activité organisationnelle qu'ils réalisent et que n'a alors pas à assurer l'entrepreneur. Celui-ci recueille pour sa part les revenus de son habilité commerciale et d'employeur. C'est donc en limitant l'activité des managers à l'organisation de la production que Marshall fonde la séparation. Ainsi, c'est parce que le directeur reçoit un salaire, gouverné par les lois qui régissent les salaires, qu'il n'est pas un entrepreneur, celui-ci recevant un revenu issu de son activité et donc gouverné par d'autres lois (cf. Marshall, 1890, p. 501). Toutefois, une telle démarche est délicate car si les managers sont salariés, cela ne les empêche en aucun cas d'assurer eux aussi une activité de commerce, de gestion et organisation de production et de meneurs d'hommes, en appliquant en particulier le principe de substitution.

Cette ambiguïté est d'ailleurs mise en lumière par son opinion que lorsque l'entrepreneur ne peut plus assurer seul la gestion de son entreprise, il passe souvent la main à un de ses compagnons, pour qui il a de l'estime, qu'il connaît et dont il a façonné les pratiques. Il le charge de prendre en main les activités qu'il exerçait lui-même jusqu'alors. Il est clair que l'entrepreneur perd ainsi son statut d'entrepreneur et ne conserve que celui de capitaliste (lorsqu'il conserve des parts de son entreprise). On est alors surpris de voir Marshall traiter d'un transfert limité au temps que les enfants de l'entrepreneur puissent reprendre les commandes, alors qu'il précise par la suite que l'entreprise (aptitude) ne se transmet pas par hérédité.

La fonction d'entreprise est ici confondue avec celle de capitaliste et la question que Marshall aurait pu examiner, en l'absence de cette confusion, aurait été de chercher les raisons fondant l'acceptation par des entrepreneurs d'un travail en régime salarié et non en nom propre (raisons qu'il esquisse d'ailleurs en étudiant les difficultés manifestes à l'engagement dans une activité économique). L'avantage des enfants d'entrepreneur, disposant de fait d'une importante mise de fonds engageable, se comprendrait mieux comme étant un atout pour l'exercice de la fonction de capitaliste et non pour l'entreprise en tant que telle : les héritiers peuvent ainsi être, dans ce cas, leurs propres capitalistes s'ils entreprenent.

Cette confusion est d'autant plus surprenante qu'il réalise à différents stades des *Principes* la séparation entre les apporteurs de fonds (par dette ou par action) et les hommes d'affaires. Toutefois, en ne précisant pas l'imputation effective du risque entre ces deux catégories d'agents, il amplifie la confusion : "une activité risquée tendra à être réalisée par des agents téméraires ou peut-être par quelques capitalistes puissants (a risky trade is apt to get into the hand of rather reckless people ; or perhaps into the hands of a few powerful capitalists)" (Marshall, 1890, p. 508).

La séparation se retrouve également chez Mises qui affiche clairement une distinction entre ces deux intervenants. A la base de la distinction se trouve sa définition de l'entrepreneur : acteur par rapport aux changements intervenant dans les données du marché. Cette position fonde, comme nous l'avons vu, sa rémunération en lien direct à

la sanction du marché, profit ou perte imputé directement à l'entrepreneur. L'entrepreneur ne peut agir donc qu'en nom propre (Mises le distinguant néanmoins strictement du capitaliste). L'existence des managers, techniciens et bureaucrates (caractérisés par une conduite axée sur le respect de règles et d'instructions pré-établies par un organisme supérieur, contrairement à la conduite, motivée par le gain, de l'entrepreneur) est alors liée au fait que les entrepreneurs ne peuvent pas tout faire mais doivent se focaliser sur la mise en place des plans généraux d'utilisation des ressources et d'ajustement des facteurs aux demandes, laissant les taches d'ajustement mineures, nécessaires et indispensables, à ces agents non-entreprenants. Ce type de distinction correspond plus à une distinction (que nous acceptons car congruente avec l'analyse exposée ici) entre les créateurs (entrepreneurs et managers) d'un mouvement fondé sur du changement, et les administrateurs qui assurent la continuation sur la lancée impulsée en maintenant au mieux la dynamique mais en n'apportant pas de nouvelles impulsions.

La nuance entre les entrepreneurs et les managers ou techniciens est alors que les premiers voient le profit par la satisfaction des besoins, alors que les seconds voient avant tout l'aspect physique, mécanique ou pratique des choses. La sanction qui les concerne est que l'entrepreneur les remplace s'il ne les juge pas assez efficaces : leur fonction est ainsi toujours subordonnée à l'Entreprise. La gestion des firmes ne leur échoit donc pas intégralement et l'on ne peut soutenir que désormais les entreprises sont sous une coupe manageriale. L'entrepreneur est toujours derrière les sociétés prospères pour lesquelles il détermine la branche d'activité, l'emploi du capital, la structure financière... en fonction desquels le manager interviendra ensuite.

Face à ce refus d'entreprise à celui qu'on appelle, mais ne définit pas fondamentalement, le manager, il est temps d'opposer la continuité qu'autorise Schumpeter. Pour cet auteur, la coupure entrepreneur-manager n'existe pas et doit être remplacée par une autre. Il fonde en effet une distinction entre travail dirigé et travail dirigeant, doublée d'une distinction entre travail indépendant et travail salarié ; deux distinctions qui sont selon lui équivalentes. Il constate ainsi que le travail dirigé en se situant à un degré inférieur dans la hiérarchie productive diffère du travail dirigeant par

sa nature propre, ce dernier se distinguant par le fait qu'il contienne un élément créateur et qu'il pose lui même ses propres fins. Le travail dirigé remplit donc une fonction particulière qui pousse Schumpeter à le considérer comme un troisième facteur de production fondamentalement spécifique.

Cette spécificité ne provient toutefois pas d'une fonction de contrôle ou de surveillance, mais de "l'activité de détermination de la direction, du mode, de l'extension de la production : il est le travail de prise de décision" (Schumpeter, 1912, p. 249). Seules sont cependant concernées les décisions liées à certains symptômes que l'agent a appris à prendre en considération. Fondamentalement, il est clair que l'on a affaire à deux agents économiques différents, même si la réalité semble parfois les grouper en un seul (c'est notamment le cas de l'artisan).

Selon Schumpeter, l'entrepreneur peut donc être aussi bien un employé dépendant d'une société par actions qu'un intervenant ponctuel[3] : financier, juriste, technicien. Le manager et l'entrepreneur peuvent donc représenter une même activité, mais cela n'est en aucun cas systématique. La continuité est parfaitement possible entre le fondateur de l'entreprise, sur la base de nouvelles combinaisons, et les directeurs ultérieurs de cette société, s'ils se lancent dans de nouvelles entreprises (combinaisons) et perpétuent l'action novatrice impulsée (ibidem, pp. 437-438).

Il est cependant bon de préciser que la continuité possède certains traits spécifiques qui en limitent la portée. Ainsi, l'activité de combinateur de facteurs qui caractérise l'entrepreneur se caractérise elle même d'une inscription temporelle limitée : être entrepreneur n'est pas une profession ni surtout, en règle générale, un état durable. En combinant cela avec la nécessité (évoquée au chapitre 4) pour l'entrepreneur de devoir pouvoir nager à contre-courant, il devient clair que la communauté entre l'entreprise et le management est limitée à certains agents, tant dans le cadre économique général que dans les organisations de taille plus réduite et/ou ciblées. Ceci posé, nous pouvons préférer à toute autre définition de l'entreprise, celle qu'il propose

[3] Les différents type d'entrepreneurs distingués par Schumpeter sont présentés au chapitre 4.

alors : l'entrepreneur est celui dont la logique réagit promptement (pp. 337-338). Cette acceptation de la continuité fonctionnelle peut d'ailleurs se lier à la démarche schumpeterienne qui fonde une rationalité d'action particulière, différente de celle adoptée par la théorie traditionnelle : à la rationalité substantielle, mécanique et situationnelle, s'oppose chez lui une rationalité intentionnelle, imaginative et de la volition volontaire (Gislain, 1993).

Il est néanmoins surprenant de trouver cette continuité fonctionnelle chez un auteur qui clame la fin du capitalisme, emporté par le succès des grandes structures. Cette surprise peut pourtant être interprétée comme basée sur une compréhension partiellement fausse du crépuscule de la fonction entrepreneuriale. En effet, en même temps qu'il annonce la victoire des compagnies monopolistiques sur l'entreprise unitaire, Schumpeter prend la peine de préciser qu'il ne s'agit pas d'une disparition de l'activité créatrice en elle-même, mais de sa routinisation, c'est à dire de la neutralisation de son caractère erratique et imprévisible. Elle s'opère du fait de la conjonction de deux facteurs : d'une part une tendance à l'habitude aux changements, qui tend à les faciliter et à stimuler la nouveauté (on comprend de ce fait le glissement qu'il réalise entre la *Théorie de l'évolution économique* et *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, passant d'une innovation d'origine exogène à une innovation exogène **ou** endogène). Le second facteur est l'émergence de spécialistes de la mise en place de nouvelles combinaisons qui contribuent à routiniser le progrès technique.

La fonction économique alors la plus menacée n'est pas l'entreprise mais le capitalisme. "Le bourgeois est rationaliste et anti-héroïque (...) Il peut faire impression sur le public par les fruits présumés de sa performance économique, il peut plaider sa cause, il peut promettre le concours de son argent ou le retirer, il peut louer les services d'un mercenaire (...) Mais un point c'est tout et la valeur politique de ces expédients est, à l'accoutumée, grandement surestimée" (Schumpeter, 1946, p. 188). La fin de l'entreprise héroïque mène indubitablement à la fin de la classe bourgeoise qui vivait de l'intérêt, dont le profit de l'entrepreneur est le réservoir, mais elle ne signifie pas la fin de l'entreprise en tant qu'activité génératrice de progrès économique : "l'évolution

capitaliste substitue un simple paquet d'actions aux murs et aux machines d'une usine (...) Elle relâche l'emprise naguère si forte du propriétaire sur son bien, d'abord en affaiblissant son droit légal et en limitant sa possibilité effective d'en jouir comme il l'entend" (Ibidem, p. 198), provoquant l'évaporation de la substance matérielle de la propriété. Le régime de propriété en prise directe se modifie en régime de gestion, et les idées à l'égard de l'entreprise et du temps changent ; le socialisme schumpeterien apparaît et se diffuse par une bureaucratisation progressive.

En conclure que l'entrepreneur meurt est hâtif. Si l'entrepreneur héroïque est "siphonné" par cette transformation, l'activité discrète de création continue au sein des grandes organisation, réglées pour la perpétuer en cercle fermé et sans rendre désormais de comptes aux capitalistes, puisqu'elles fonctionnent par autofinancement.

Ces quelques remarques nous permettent de constater la relative faiblesse des fondements de la rupture entre l'entreprise et le management, déjà perceptible à ce niveau d'analyse, c'est à dire sans avoir encore examiné ce en quoi consistait l'activité manageriale. En abordant la firme comme un lieu non-imperméable au marché et où sont groupés des moyens spécifiques, l'agent qui y agit comme s'il se trouvait sur un marché de taille réduite possède incontestablement des caractères entrepreneuriaux. Il convient donc d'examiner dans quelle mesure le manager peut être considéré comme un acteur et non comme un simple gestionnaire perpétuateur d'une situation et de recettes héritées, sorte de circuit schumpeterien internalisé.

II. La complexité de la fonction manageriale.

Le contenu de l'activité manageriale est complexe à saisir. Sa délimitation économique étant inopérante, il est nécessaire de procéder à un petit détour par les enseignements de la gestion pour mieux comprendre de quoi il s'agit. On constate alors qu'aborder le manager en lui même, et en pénétrant la boite noire, c'est à dire en déchirant le voile comportemental de la maximisation, revient à faire de la gestion une discipline indépendante dont il faut préciser l'essence et envisager les multiples

spécificités. De ce fait, nous en arrivons à procéder à des distinctions entre les catégories d'actions concernées, qui dessinent une proximité avec l'entreprise assez troublante.

La délimitation classique du travail des managers dans le vocable POPBCORB est parfaitement insuffisante et entretient plutôt l'idée d'une catégorie pendante à celle de l'insaisissable entrepreneur irrationnel, intuitif et impulsif. Ce type de définition héritée de l'école classique du management (Fayol et Gulick) revient à décrire le travail du manager à l'aide d'un ensemble de fonctions composites. A la base se trouvent les 5 activités énoncées par Henri Fayol : planifier, organiser, coordonner et commander, contrôler, auxquelles L. Gulick ajouta celles de direction du personnel, direction (i.e. la prise de décision et leur mise en oeuvre dans l'organisation), de rapport (c'est à dire la transmission d'informations) et de budget. Cet ensemble ne sert cependant qu'à "mettre des noms sur des zones d'ignorance et à indiquer à chaque cadre ce qu'il devrait faire (mais pas ce qu'il fait en réalité)" (Mintzberg, 1973, p. 24).

Au contraire, le rôle du manager est plutôt à isoler dans l'ensemble d'activités apparemment unifié qu'est la gestion, car il est autre chose qu'un simple exécutant aveugle (ou tout au moins myope). Ainsi, contrairement à l'idée classique, il s'agirait d'un agent qui fait preuve de jugement, de sens commun et d'une connaissance globale du domaine concerné (Dale, 1973). Ces éléments interviennent toutefois de manière différenciée selon les différents niveaux où l'on se situe et le type d'unité concernée. Le manager est autant le typhon, légendaire mais existant, que le chef local des ventes : d'une part il est un bâtisseur, pour qui les affaires sont la meilleure des activités humaines, qui se délecte de chaque minute et qui mesure son succès à l'aune des gains produits par l'oeuvre de sa vie ; de l'autre, c'est un praticien du travail de *back office* (rédaction de courrier, analyse de documents de la veille et planification du lendemain...).

L'unité qui structure cette diversité réside dans le processus décisionnel (stimuli-réponse) central aux comportements de ces agents. Il impose une perception continue de l'environnement en manipulant constamment de l'information et en fournissant un travail soutenu, dont le contenu est varié, fragmenté et décousu. Six propositions permettent alors de résumer le travail effectué : a) il est peu structuré (quantité importante), b) il est varié et fragmenté (souvent interrompu), c) il est sujet à un risque de superficialité, d) l'action joue un rôle attractif, e) les contacts verbaux sont privilégiés, f) il s'agit d'un mélange de droits et de devoirs (Mintzberg, 1973).

D'une manière plus générale, et en suivant Alfred Chandler (Chandler, 1962), nous pouvons dire que la gestion consiste en une triple activité : administrer, commander et décider. Cette optique est également celle d'Igor Ansoff, qui définit la gestion comme la mise en oeuvre de moyens pour déterminer l'orientation d'une firme et la guider vers ses objectifs (Ansoff, 1965). Les gestionnaires sont ainsi des coordinateurs et des planificateurs qui répartissent les tâches, procurent l'équipement, le matériel, les ressources... Deux catégories d'intervenants s'opposent alors : ceux qui affectent les ressources et ceux qui coordonnent, arbitrent et planifient. Les premiers jouent un rôle central dans l'entreprise et méritent, selon Chandler, le nom d'entrepreneurs, alors que les seconds ne réalisent que des actes d'exploitation, visant à la mise en oeuvre des ressources allouées, et ne sont donc que des managers. Nous touchons ici aux trois niveaux décisionnels de Ansoff : opérationnel, administratif et stratégique, ce dernier étant celui des choix entre les différentes affectations possibles des ressources, en lien aux objectifs désignés ; les dimensions administrative puis opérationnelle servant ensuite à assurer les meilleurs résultats possibles dans les cadres posés.

On discerne ainsi deux dimensions constitutives de la gestion. L'une est celle *politique*, dont le contenu est l'élaboration des objectifs à long terme de l'entreprise et la définition des cadres de leur réalisation. Il s'agit là, nous dit Chandler, de l'aspect "entreprise", c'est à dire de l'affectation des attributions ou le renouvellement d'attributions des décisions d'exploitation. L'autre est l'*organisation*, qui consiste à mettre en place les structures nécessaires à l'administration des activités et des ressources, en fonction des moyens donnés par les entrepreneurs. L'émergence de cette

seconde classe se lie à l'accroissement de la division du travail dans l'entreprise, avec son corollaire qu'est la spécialisation, celles-ci nécessitent un travail d'arbitrage et de planification à temps plein. L'organisation devient indispensable à l'usage des ressources dans l'entreprise, car c'est elle qui précise les voies hiérarchiques et de communication, ainsi que les données qui circulent sur ces voies. Les deux activités que délimite Alfred Chandler ne sont pas opposées, mais parfaitement complémentaires car toute politique exige une organisation, et tout changement concernant la première demande une modification adaptée (et adaptative) de la seconde.

Cette approche est également celle de Peter Drucker (Drucker, 1954) qui considère que le rôle de la direction d'une entreprise est de s'inscrire dans la dimension temporelle de manière à prévoir l'avenir, essayer de le façonner puis équilibrer les objectifs immédiats avec les objectifs lointains. Il convient donc de séparer la fixation des objectifs des tâches à accomplir.

Cet auteur procède lui aussi à un découpage entre deux catégories de managers, soulignant également la trop facile confusion entre différentes activités en une seule et même fonction fort étirée. La direction se distingue de la gestion et de l'organisation, car elle est l'acte de diriger ceux qui ont des responsabilités de gestion et d'organisation. Son essence revient à dominer les contingences économiques et les modifier par une action réfléchie et bien conduite, imposant une bonne réalisation des trois aspects de la direction : diriger une entreprise, diriger les cadres supérieurs et diriger les exécutants. Dans ces conditions, le dirigeant donne les impulsions qui guident le personnel de gestion et construisent l'esprit de l'entreprise. Le "haut management", s'affirme donc, par opposition au "bas management", ce dernier s'efforçant de rendre productives des ressources pour assurer la continuité de l'entreprise, conformément aux axes posés par la direction centrale, fonction par essence vitale et extrêmement complexe.

Les approches présentées conduisent à prendre en compte l'aspect particulier du management qu'est son indissociabilité d'une organisation. Ainsi, alors que nous avons jusqu'à maintenant abordé l'entrepreneur sans accorder à la firme plus d'attention qu'à

un construit ne vivant que par lui, il devient nécessaire à ce niveau d'envisager pleinement une construction qui s'impose en elle même, c'est à dire (conformément au chapitre précédent) un organisme vivant par lui même, fondée initialement par un entrepreneur et cela dans un but particulier. L'organisation constitue alors "un système d'activités ou de forces, de deux ou plus personnes, consciencieusement coordonnées (a system of consciously coördinated activities or forces of two or more persons)" (Barnard, 1938, p. 81).

Le construit organisation, quelles que soient ses origines autres que l'impulsion d'un acteur particulier, demande, pour que sa continuité soit assurée, que des fonctions essentielles (*executive*) soient prises en charge. Il apparait alors un agent (au moins) qui se place au dessus des autres ou à la jonction entre plusieurs individus, et s'efforce de faciliter la communication, d'entretenir la volonté d'appartenir à l'organisation et de soutenir la recherche de l'objectif commun fixé ou accepté. L'obtention de résultats effectifs en ce sens passe alors par la motivation des agents, soit par l'encouragement, soit par la persuasion ou encore par l'autorité ; mais d'une manière générale "le travail exécutif n'est pas celui de l'organisation, mais le travail spécialisé de la maintenir en activité (executive work is not that of the organisation, but the specialized work of maintaining the organization in operation)" (ibidem, p. 215).

L'opposition usuelle entre l'entrepreneur, héros systématique des sagas capitalistes, et le manager, facilement présenté comme un lourdaud incapable de maîtriser les situations complexes et les problèmes concrets, anti-héros absolu, n'est pas finalement une distinction si pertinente que cela (Kaplan, 1987). Affirmer que la sueur et les larmes de l'entrepreneur[4] apportent beaucoup plus au monde qu'ils n'en prennent,

---

[4] On peut également en appeler aux nuits blanches de l'entrepreneur formulées par J.H. von Thünen (*Der Isolierte Staat*, 1850). Selon cet auteur, l'entrepreneur est un agent qui subit perpétuellement la contrainte du risque, ce qui lui impose comme objectif permanent d'écarter le malheur menaçant. Ses nuits blanches sont donc particulièrement productives car elles lui permettent de trouver des idées et de concevoir des plans. "De même que le bénéfice résultant de l'utilisation d'une nouvelle machine utile à la place d'une ancienne revient de bon droit à son inventeur qui peut en jouir comme de la (suite...)

contrairement aux gestionnaires (Gilder, 1986), revient alors à oublier que si l'entrepreneur à le rôle économique fondamental de fournir des biens aux consommateurs, la création et l'organisation de leur demande doivent également être prises en compte car comment des gestionnaires pourraient-ils faire prospérer une compagnie sans esprit d'entreprise?

Le problème de la grande entreprise n'est pas dans sa grandeur mais dans les rigidités qui se manifestent dans son fonctionnement existant, surtout quand celui-ci est considéré comme "bon". La bureaucratie et le conservatisme constituent tous deux des freins à l''innovation, mais il est patent, et l'histoire le confirme souvent, que ces blocages sont plus faciles à contourner dans les grandes entreprises que dans les petites, les enjeux de l'innovation paraissant bien moindres quand ils sont rapportés à des ensembles complexes que lorsqu'ils doivent s'insérer dans des structures de taille réduites (Drucker, 1985).

III. L'essence du manager.

Une idée soulignée dans la conclusion de la première partie, mérite un peu d'attention particulière ici. Elle portait sur l'influence de la conception passive du chef d'entreprise induite par l'approche économique classique. Ce point est particulièrement approfondi par Drucker qui affirme que la direction est avant tout active : "c'est agir en vue d'obtenir des résultats désirés" (Drucker, 1954, p. 11). A ce niveau, il y a une convergence certaine entre la vision de l'entrepreneur, détaillée précédemment, et celle du manager tel qu'il apparait ici. C'est ainsi que l'auteur insiste particulièrement sur la double dimension de l'entreprise (distribution-innovation), mettant en exergue alors l'importance de la perception du marché en tant que tel et en tant que composant en

---

[4](...suite)
récompense de son invention, de même doit-on attribuer à l'entrepreneur, comme récompense de son industrie, ce qu'il crée, par de plus grands efforts intellectuels, de plus que l'administrateur salarié. L'entrepreneur qui travaille pour son compte et à ses risques et périls a une plus grande efficience que le salarié" (von Thünen, 1850, p. 482, cité par Plum, 1977).

mouvement, flou et évolutif, qui demande une perception claire pour en suivre les transformations. Le contrôle des ressources et richesses productives par l'entreprise ne doit être vu qu'au travers de l'aspect marché, et donc de son corollaire clientèle ; celle-ci constituant l'étalon de mesure de la réussite puisque sa conservation traduit une bonne satisfaction et donc une utilisation efficiente des ressources engagées dans l'entreprise.

En complément de cela intervient l'innovation qui peut s'exercer dans toutes les phases et formes d'affaires. Il ne s'agit pas uniquement d'innovation dans le produit mais aussi d'innovation dans la production ou dans les techniques du marché, car son objet ultime est d'aider l'entreprise à atteindre son objectif primordial : survivre par la conservation de ses clients[5]. C'est cet agent "client" qui détermine ce qu'est la firme, en consentant à payer pour l'acquisition d'un bien ou d'un service et en appelant à une transformation de ressources afin de le satisfaire par la fourniture de ce qu'il considère comme une valeur.

Le manager au sommet de la firme regroupe les fonctions accordés à l'entrepreneur : percevoir et satisfaire en s'inscrivant dans une dimension temporelle, de manière à réaliser au mieux l'équilibre entre le futur immédiat et le futur éloigné. Ce type d'agent, *directeur général* ou *chief executive*, a une importance déterminante dans le fonctionnement de l'affaire car il intervient pour penser à fond les problèmes et développer, puis fixer voire même réviser, les objectifs généraux. Il prend aussi les décisions fondamentales indispensables pour les atteindre. Certes, il est impossible de réaliser l'ensemble de ces taches d'une manière isolée, exactement comme cela était le cas pour l'entrepreneur marshallien lorsque l'entreprise tendait à s'étendre, mais

[5] Peter Drucker se positionne clairement contre l'objectif usuel du profit. Il procède à sa critique en arguant que le profit n'est pas l'explication, la cause ou la raison d'être du comportement de l'affaire et de ses décisions, mais, au contraire, la preuve de leur valeur économique. Le mobile du profit est donc hors de propos pour comprendre la conduite d'une affaire : "que Jim Smith ait entrepris une affaire afin de réaliser un bénéfice ne concerne que lui et le ciel. Ce fait ne nous explique ni ce qu'il fait ni comment il le fait. Nous n'apprenons rien du travail d'un prospecteur recherchant de l'uranium dans le désert du Nevada, si l'on nous dit qu'il tente de faire fortune" (Drucker, p. 37).

l'individu concerné demeure néanmoins le dépositaire principal des activités essentielles non seulement pour des raisons d'organisation et de coordination mais aussi pour des motifs de responsabilité.

L'équipe dirigeante exerce finalement une activité d'entreprise, puisqu'elle constitue une reconstruction collective d'une fonction unitaire, éclatée à cause de la conséquence du volume horaire indispensable à son exercice. Un individu ne suffit pas à assurer le travail nécessaire car il n'a pas assez de disponibilité pour suivre l'ensemble des variables pertinentes et traiter chaque point à aborder d'une manière satisfaisante. La décomposition de la direction entre plusieurs personnes devient incontournable, non pas véritablement pour des raisons de compétences, surtout lorsque la structure élaborée propose un *staff* expert pour les questions techniques, mais pour résoudre la sérieuse difficulté que pose la contrainte temps.

Il faut ainsi prendre garde à ne pas confondre la direction centrale de l'entreprise avec l'état major fonctionnel, dont la tache est moins directement liée aux activités productives de l'entreprise. Leurs domaines respectifs doivent au contraire se trouver pris partiellement en charge par des membres de la direction principale de l'entreprise de manière à ce que ces cadres, chargés d'une catégorie spécifique de problèmes, ne gênent pas la vision globale et généraliste nécessaire au fonctionnement optimal de la firme et à sa bonne direction : ils sont des experts et non des dirigeants.

On peut ainsi répondre à Galbraith que les technocrates deviennent indispensables au fonctionnement de l'entreprise, car ils assurent la maîtrise des composants informationnels, sans pour autant être désormais à la place des entrepreneurs qui conservent la haute main sur les destinées et la survie de la firme. En allant plus loin, et en en appelant aux conceptions de l'entrepreneur d'Adam Smith ou de Jean Baptiste Say, nous pouvons même affirmer que les technocrates, catalyseurs d'information et de compétences, assurent le rôle des savants, intégré partiellement à la firme pour des raisons diverses, explicables notamment par l'analyse des droits de propriété, par l'optique d'une maîtrise des compétences et connaissances nécessaires à l'activité de la firme (Chandler, 1989) ou, dans une autre direction, par la conception de la firme comme lieu d'appropriation des compétences comme le suggère Mark Casson.

Cette séparation fondatrice renforce la spécificité du travail des directeurs. Leurs deux fonctions essentielles ne peuvent être exercées que par des agents distincts : ils doivent créer et faire exécuter. Il leur incombe donc de construire une entreprise qui soit un tout plus grand que la simple somme des parties, "on peut comparer le directeur au chef d'un orchestre symphonique qui grâce à ses efforts, à son jugement, à l'autorité de sa direction, fait des parties instrumentales individuelles qui par elles mêmes ne sont que du bruit, un ensemble musical vivant qui contient toute la musique. Mais le chef d'orchestre a la partition devant les yeux ; il n'est qu'un interprète. Le directeur est à la fois chef d'orchestre et compositeur" (Drucker, 1954, p. 356). Il ne suffit donc pas de faire réaliser, mais il faut équilibrer et harmoniser les forces disponibles.

L'activité de direction demande finalement une considération permanente des réalisations et des résultats par rapport aux objectifs fixés, afin de percevoir les modifications à apporter à l'ensemble et mieux satisfaire l'objectif de conservation de clientèle et de survie. Pour ce faire, il est importe de combiner les exigences du présent avec celles du futur à longue échéance : il faut jongler avec deux échelles de temps.

Les cinq activités relevant de l'exercice efficace de la direction sont donc : fixer les objectifs, organiser les relations nécessaires, créer des motifs d'action et établir des liaisons, assurer l'évaluation et, enfin, perfectionner la formation de ses subordonnés (ibidem). Pour ce faire, les instruments principaux à utiliser sont l'information et le temps : le caractère avant tout personnel des ces deux éléments fait que la direction est, même si elle est principalement d'exercice collégial, une activité de l'homme. Il est là l'unité de base, donné et modelable. L'affirmation de l'appartenance à la direction ne doit donc pas se faire, comme c'est le cas courant, par le rang ou le traitement mais par la résolue ouverture sur l'entreprise dont le directeur n'est qu'un organe ouvert, comme l'entrepreneur des économistes, sur les autres agents de l'ensemble. Les enjeux sur les systèmes de rémunération sont alors conséquents (Kanter, 1987).

Le rejet de la conception figée de la firme (taille choisie, stocks de compétences données, cadre du marché en équilibre...) conduit souligner le rôle joué par le "potentiel"

de la firme. Hors des cadres déterministes, il apparaît alors que ce sont les limites et les conditions d'évolution de ce potentiel qui dirigent l'évolution de la firme et organisent sa vie. La question n'est pas tant du contenu de ce potentiel productif que de son utilisation et la manière dont il en est tiré parti, par la connaissance qui en est issue. La direction de l'entreprise constitue là un facteur crucial, car son état d'esprit et sa compétence sont deux éléments nécessaires à la croissance de la firme (Penrose, 1959).

Le dynamisme de l'unité est lié à la manière dont les individus qui la dirigent savent saisir les occasions qui se présentent en vue de réaliser un bénéfice. L'aspect objectif (ce qui peut être fait) et l'aspect subjectif (ce que l'on croît pouvoir faire) déterminent le comportement de l'ensemble et, par dessus tout, la réussite. L'entrepreneur, dans l'esprit de cet auteur, se positionne par les services qu'il apporte à la firme à laquelle il confère une faculté d'adaptation (notamment d'adaptation des compétences des autres) tirée de son imagination ou de ses idées, une aptitude à détecter les sources de financement (il sait faire naître la confiance), une ambition et, enfin, des jugements sains fondés sur sa capacité d'analyse.

L'entrepreneur d'Edith Penrose n'est pas explicitement positionné face aux managers. Il s'affirme dans la sphère *entreprise* comme celui qui assure la valorisation contrainte par l'environnement des possibilités de la firme. L'esprit d'entreprise est un attribut nécessaire à l'expansion, c'est lui qui perçoit et évalue, et construit les plans que l'environnement infirme ou confirme. Dans ce sens, le facteur entrepreneur est une contingence à l'expansion, mais pas une borne. Il s'agit ainsi d'assurer l'essor de ces compétences afin d'autoriser, par la définition de buts et la mise en oeuvre des moyens, la croissance de l'unité en elle même. Le renouvellement et, surtout, le développement du facteur entreprenant conditionnent l'expansion. La firme ne peut pas compter uniquement sur un entrepreneur héroïque, mais doit pourvoir elle même à ses nécessités en capacités entrepreneuriales ; c'est ce qui fait que le développement des petites entreprises est discontinu alors que celui des grandes est, pour sa part, continu.

L'approche de Penrose conduit ainsi à séparer activités de management et d'administration, les premières consistant à sélectionner et assurer le changement, alors que les secondes gèrent le fruit stabilisé du changement passé. Dans ce sens, le

management représente une activité discrétionnaire non contrôlée par des régles extérieures : le manager décide les ressources à combiner et comment. L'opposition à souligner alors est que l'aspect coordination de l'activité manageriale est collective, ce qui rompt avec l'entreprise, qui est par contre avant tout de nature individuelle : "c'est en établissant, maintenant et améliorant des systèmes de coordination et de contrôle des ressources qu'elles [les activités managériales] remplissent leur fonction économique, et de fait le travail managérial est collectif et interdépendant (it is by establishing, maintaining and improving some system for co-ordinating and controlling resources that they [managerial activities] fulfill their economic function, and so managerial work is inherently collective and interdependent)" (Whitley, 1989).

En suivant cette voie, on fonde la spécificité du manager sur cinq traits essentiels, qui soulignent la liaison du manager à son contexte organisationnel : une forte interdépendance, un travail non standardisé, une nature changeante et évolutive, une action combinant survie et changement de la structure et, enfin, l'indivisibilité et la non-séparabilité de leur action. La différentiation entre management et entreprise qu'opère Edith Penrose se fait alors au niveau de la quatrième caractéristique, l'une étant liée à la pérennité de l'organisation pendant que l'autre l'est à sa modification. Toutefois, à l'instar de Whitley, on peut noter que si cette distinction est intéressante elle est néanmoins impraticable dans la réalité, car elle imposerait de chercher une nuance à d'autres niveaux. Il conviendrait plutôt, suggère-t-il, de la placer dans le caractère collectif de l'action manageriale, alors que l'acte entrepreneurial serait beaucoup plus individuel. Ce positionnement rejoint le refus d'entreprise aux comités par Casson, la décision ne pouvant qu'être individuelle et non issue d'une agrégation de choix partiels et souvent non-systématiquement convergents.

Néanmoins, les raisons qui fondent l'aspect *a-priori* collectif du management restent peu explicites. Il semblerait en effet simplement s'agir du fait que les ressources concernées sont utilisées par plusieurs agents qui doivent donc s'entendre pour en coordonner leurs utilisations. L'auteur considère apparemment nécessaire que les intervenants s'entendent, conformément aux idéaux de l'analyse traditionnelle pour qui les intervenants de la firme sont avant tout des acteurs unanimes et aux comportements

convergents (Martinet, 1979). Une telle situation n'est bien entendu pas forcément un postulat normal et, au contraire, on peut partir à l'opposé et considérer que les jeux d'influence interne et les rapports de forces conduisent à des pratiques a-collectives et beaucoup plus opportunistes. De surcroît, la tendance à la décomposition des grandes unités en centres autonomes de profit aux dimensions plus restreintes laisse entrevoir un espace d'entreprise nouveau, entièrement libre pour l'action des managers agissant ainsi à leur niveau comme autant d'entrepreneurs insérés dans un marché spécifique que constitue la firme concernée.

Dès lors, la nuance disparaît et la convergence des deux se manifeste beaucoup plus nettement, d'autant que les tâches des managers sont, comme celles des entrepreneurs, très étalées et difficiles à affirmer car ne se rattachant pas à des usages définis et précis : management et entreprise ont finalement en commun de ne pas être codifiables et monopolisables.

La direction de l'entreprise dans sa perpétuation demande donc avant tout une croissance des services de direction passant par la délégation d'autorité, la création de responsables... de manière à obtenir une utilisation complète du potentiel de la firme. La constitution de ces nouveaux services est primordiale pour l'avenir et passe par une activité interne à l'unité pour "produire" (former) les dirigeants de son futur. Les managers ne semblent finalement pas si éloignés de l'entrepreneur ; au contraire même, l'analyse développée ici laisse penser que la distinction entre ces deux catégories est principalement d'ordre arbitraire ou tout au moins de nature morale. A ce niveau, on peut envisager des motivations distinctives beaucoup plus idéologiques que pratiques (cf. l'étude de l'idéologie de l'entreprise dans notre mémoire de D.E.A). Dans ce sens, la vague récente de célébration de l'entreprise, basée tant sur l'idéologie néo-libérale du reaganisme que sur les relents du mouvement intellectuel hostile à l'Etat conduit plus à une vente effrénée d'un esprit d'entreprise rhétorique et, plus ou moins, démagogique qu'à une discussion de fond sur l'entreprise.

Finalement, l'ensemble des éléments exposés précédemment semble aller clairement dans le sens d'une certaine continuité entre les fonctions d'entrepreneur et

de manager. Même s'il faut désormais dominer les systèmes et méthodes incontournables pour exercer efficacement la direction des affaires, cela n'étant nullement interdit à l'entrepreneur, il semble que l'un et l'autre possèdent différents points de convergence. On note donc une proximité troublante entre ces agents censés normalement lutter, le premier cherchant à évincer le second.

L'association courante des problèmes bureaucratiques des grandes organisations à l'activité même de management, alors qu'il s'agit là d'activités administratives, semble en fin de compte contenir les ferments de la confusion. Au contraire, en considérant que le management est la prise de conscience par les hommes de l'entreprise des décisions et des risques à prendre, la convergence devient plus manifeste et l'on comprend que, pour paraphraser une formule célèbre, "management sans entreprise n'est que ruine commerciale". La proximité désormais plus visible entre ces deux agents nous autorise donc à envisager leur continuité fonctionnelle, avant d'en aborder les aspects formels. La source de la confusion ne doit ainsi pas être imputée qu'à l'imprécision de la définition des activités managériales, elle provient également de la fréquente absorption de l'entreprise, dans l'analyse économique, par l'activité capitaliste.

Section 2. La cohabitation entrepreneur-manager

La rupture claironnée est finalement aisée à dénoncer et à démonter. Nous pouvons donc examiner les conséquences de la continuité désormais envisageable au sein d'une fonction unique d'Entreprise élargie aux managers. Cette fonction s'oppose à la dichotomie traditionnelle et fonde un facteur de production particulier : l'entrepreneur, qui s'ajoute au travail, au capital et à la terre (et, suivant Boehm-Bawerk, au temps). Néanmoins, il faut approfondir cette approche et éclaircir les différentes manifestations décelables de cette fonction. Il s'agit donc de préciser, au delà des formes, leur complémentarité et leurs modalités de cohabitation, ainsi que les conditions de passage de l'entrepreneur au manager et vice versa. Ce faisant nous aborderons la notion d'intrapreneurship, que nous essayerons de relier, ou d'intégrer, à notre démarche.

I. Les managers entreprenants.

Devant le schisme pratiqué entre une entreprise d'ordre économique et un manager d'ordre gestionnaire, une fonction intermédiaire a été proposée : l'intraprise. Elle remet en cause la conception mécaniste du fonctionnement des affaires, en procédant à un retour significatif sur l'action individuelle et en délaissant quelque peu la mise en évidence des nécessaires unanimités et coopérations organisationnelles, pour se focaliser plus sur les aspects dynamiques de l'action comme moteur de la firme.

1. L'intraprise.

L'idée d'intraprise se fonde sur le constat de l'effet paralysant des systèmes de contrôle et d'analyse qui caractérisent les grandes entreprises. Ils conduisent à la stagnation de l'innovation dans ces grandes structures : l'usage de disséquer le moindre risque et d'appeler des analyses précises et détaillées de toutes les possibilités envisageables (traits essentiels de la technostructure galbraithienne) laisse l'organisation s'étioler faute de renouveau. Les enjeux technologiques ainsi que les renouvellements de certaines bases industrielles, qui modifient le contexte productif, appellent des approches nouvelles et on peut penser, en suivant ces auteurs, que le déclin des entreprises américaines ne se relie pas uniquement à l'incompétence de leurs dirigeants ou à leurs vues avant tout financières, mais plus à un glissement de l'avantage compétitif vers la capacité d'action et de réaction, et à une emprise technologique inductrice d'enfermements dans les choix effectués, qui empêcheraient de saisir toutes les opportunités (Burgelman, 1986)[6].

Les stratégies industrielles traditionnelles de croissance, aux succès moins forts et probables, et à la mise en place moins aisée, laissent la place aux *ventures* qui

[6] Il semble utile ici de préciser la différence entre les approches de l'intraprise et les sermons sur l'entreprise. Le racolage politico-moraliste autour du cliché de l'entrepreneur se doit ainsi d'être remis dans son contexte historique afin d'en cerner les diverses implications et de bien percevoir les spécificités des enseignements plus pratiques des spécialistes de la gestion (Kaplan, 1987).

constituent autant de solutions pour la croissance et la diversification des entreprises malgré leur longueur (plus ou moins dix ans avant d'être profitables) et leur relative incertitude. L'appel à l'initiative individuelle apparait une voie de contournement de la difficulté d'identification des besoins, de la concurrence accrue entre les grandes entreprises, de la diffusion de la technologie... (Roberts, 1980). La philosophie du développement doit alors s'adapter à ces nouvelles situations qui appellent persévérance, renonciation à une stratégie générique et acceptation du comportement entrepreneurial dans toutes ses conséquences (notamment ses ruptures radicales par rapport aux comportements usuels de organismes bureaucratiques, cf. Stevenson & Gumpert, 1985). L'illustration de cela en est donnée par le précepte clé de 3M : "nous préférons avoir un de nos nouveaux produit en concurrence avec une ligne existante de 3M, plutôt que de subir la concurrence d'un nouveau produit d'un concurrent (we would rather have one of our own new products competing with an existing product line of 3M than have a competitor's new product competing)" (cité par Roberts, 1980).

Résoudre les nouveaux problèmes passe alors par des solutions non plus pilotées par le haut, et cherchant à imposer le changement en bas, mais résolument tournées vers les niveaux intermédiaires et inférieurs (Burgelman & Sayles, 1986) et délibérément intégratives du fonctionnement de la nouveauté dans l'organisation (Kanter, 1984). Il est précieux de promouvoir l'acquisition permanente de nouvelles connaissances ou savoirs faire et l'exploitation de la richesse qu'est l'individu, soit en stimulant l'action de groupes de travail (*skunks*) composés de passionnés intervenant de manière presque clandestine (Peters & Waterman, 1982) ou de l'activité des cadres intermédiaires de l'entreprise (Kanter, 1982).

Le fait que certaines compagnies réussissent mieux que d'autres à assurer leur continuité et leur renouvellement (voire même leur régénération), quand bien même il n'existe pas de solution miracle, conduit ainsi Gifford Pinchot (Pinchot, 1985) à envisager l'existence dans ces structures d'îlots non contrôlés et donc non perturbés par les procédures. L'idée centrale de l'intraprise est qu'il existe des agents qui, dans la structure à laquelle ils appartiennent, développent des projets indépendants et momentanément autonomes, qui émergent progressivement par le bas de l'organisation

(et du cocon protecteur du département de recherche-développement) car beaucoup trop compliqués pour s'insérer parfaitement dans le cadre stratégique de l'ensemble.

Le comportement de ces agents, actes et motivations, constitue un sujet d'étude émergent, axé principalement sur la manière dont l'innovation apparait au stade du laboratoire puis franchit les étapes et obstacles pour aboutir à un produit nouveau voire éventuellement à une division nouvelle et autonome dans l'entreprise. La révélation des limites des aptitudes productives des entreprises par l'expérience et les initiatives des intrapreneurs souligne également les méfaits de la logique stratégique du comportement individuel induit par la conception de la stratégie prévalente au sein de l'entreprise. Leur action s'insère plutôt dans une dynamique où c'est le comportement stratégique autonome des acteurs, au niveau opérationnel, qui sert à modifier les conceptions stratégiques de l'entreprise (Burgelman & Sayles, 1986).

Les approches technostructurelle et procédurale sont battues en brèche par ce type de conception qui manifeste un clair retour sur l'individu (ou le petit groupe) et le bas de la hiérarchie. La vision assez optimiste latente à l'intraprise souligne que l'individu ne se moule pas systématiquement dans l'entreprise, mais s'intègre plutôt par des stratégies de mise en oeuvre de l'esprit d'intraprise, autorisant l'usage du potentiel énorme qui est mis en évidence. Certes il ne s'agit pas simplement de choisir une bonne organisation, étayée d'une philosophie d'entreprise adaptée, mais plus de faire en sorte de vivre dans les tensions engendrées par l'initiative individuelle (Burgelman & Sayles, 1986). L'avenir appartient aux intrapreneurs qui "joueront un rôle croissant dans l'organisation. L'entreprise importante deviendra une sorte de parapluie sous lequel de nombreux petits groupes d'intrapreneurs interviendront selon des schémas délibérément trop complexes et synergétiques pour être dirigés d'en haut" (Pinchot, 1985, p. 31).

Les innovations qui s'affirment alors dans l'entreprise, aussi bien techniques que commerciales ou financières... contribuent à améliorer le résultat de la compagnie soit en conduisant à faire mieux, à faire autrement ou à faire autre chose. Dès lors l'émergence des idées devient un facteur de réussite déterminant au même point que la gestion même des idées. L'intraprise peut être conjoncturelle et incrémentale, comme c'est le cas dans les petites et moyennes entreprises (Carrier, 1993) ou résulter plutôt de

démarches volontaristes à tous les niveaux de la firme (Maidique, 1980 ; Pinchot, 1985) ; dans les deux cas la détection des idées et l'isolation des occasions d'innovation constituent des points importants. Ainsi, l'existence même des opportunités à exploiter se heurte aux blocages usuels d'un management trop hiérarchisé ou d'une atmosphère aride qui brident l'expression et la communication, le traitement et la reconnaissance de l'occasion.

L'influence des dirigeants de l'entreprise est à ce niveau déterminante car la gestion des ressources intellectuelles est un composant important de la performance. Réussir à favoriser l'effort de tous par une gestion adaptée à l'éclosion d'initiatives intrapreneuriales constitue là un enjeu fondamental et on peut se demander si la mise en place des éléments indispensables à cela ne sont pas eux même du ressort intrapreneurial : les firmes étant dès lors plus ou moins entrepreneuriales d'une manière globale sur leur dynamique longue.

2. L'intraprise appartient au managers.

Les ressorts de l'intraprise sont finalement très proches de ceux soulignés pour la direction des affaires. La tentative d'émancipation de cette fonction ressemble alors plus à un prêche industrieux pour relancer le dynamisme, affecté qu'il devrait l'être par l'atrophie de l'entreprise, de l'activité économique. Cette forme particulière isolée ne se conçoit d'ailleurs pleinement qu'en lien à l'ensemble des activités pratiquées par les cadres dirigeants des firmes. C'est même du fait de la trop facile réduction au POPBCORB que la mise en valeur de cette énergie interne nécessitait d'être soulignée car, tout comme avec la théorie traditionnelle de la production qui opère de même, certains points comportementaux ne pouvaient être compris. En effet, le parallèle entre la planification, l'organisation, le personnel, la direction, la coordination, le rapport, le budget, et le formulaire comportemental de maximisation, présenté au chapitre deux, n'est que trop facile à établir. Dans les deux situations, tout est donné à l'agent passif qui n'a plus qu'à assurer les mises en place, surveiller et calculer.

L'idée de l'intraprise peut ainsi se prendre comme une réponse à la rigueur de la conception classique (fayollienne) du management et à sa faible utilité pratique. Le processus est identique de l'entrepreneur au manager dirigeant : "bien que les économistes aient laissé à l'entrepreneur un rôle de décideur, ils l'ont typiquement enfermé dans le rôle de l'homme rationnel qui choisit de façon optimale dans un environnement aux dimensions peu nombreuses et très bien définies. Dans cette mesure, sa fonction le confine à être un calculateur qui assure le lien entre des forces impersonnelles et des conclusions toutes faites" (Collins & Moore, 1970, cité par Mintzberg, 1973). Nous trouvons donc d'une part l'oubli de l'initiative dans le cadre économique général et de l'autre celui de l'action nouvelle dans le cadre organisationnel de la firme. On note d'ailleurs que, assez symétriquement à la micro-économie, l'école fayolienne s'est exposée aux critiques des auteurs dits de la "carnegie school" (Simon, Cyert, March...) dont les remarques concernaient aussi bien la maximisation que le décideur programmé, auxquels ils souhaitent substituer un décideur non-programmé qui règle de travail des autres. C'est dans le même sens qu'une attention aux éléments institutionnels s'est développée avec l'idée du leader influent sur l'organisation. La question est posée alors de l'effet de l'environnement et des forces sociales informelles, ainsi que des modes de pouvoir de ce leader.

A l'instar de Mintzberg et de Drucker on peut, au contraire, tendre à inclure l'activité d'initiative et de conception dans les taches fondamentales du manager. Les autres rôles essentiels que Mintzberg (Mintzberg, 1973) lui attribue sont : l'entreprise, la régulation, la répartition de ressources et la négociation. L'entreprise est alors l'activité première. Elle consiste à prendre l'initiative et assurer la conception de la plupart des changements contrôles (i.e. désirés) dans l'organisation. Le manager est confronté à la question : quoi faire, et comment, pour améliorer la situation (améliorer une situation organisationnelle, exploiter une opportunité ou résoudre un problème), ce qui demande une observation active et un traitement conséquent de l'information correspondant à la recherche d'opportunités. Les trois autres axes d'action découlant

globalement de l'obligation de réguler l'organisation en lien aux stimuli issus des perturbations dans les programmes et pratiques usuelles.

L'importance relative de ces activités varie selon la place du manager abordé, la variable essentielle étant le contact à l'environnement. Dès lors la hauteur dans la pyramide organisationnelle conduit à un fort contact extérieur, impulsant une action plus entrepreneuriale, alors qu'une hauteur moindre appelle une action plus intrapreneuriale. Dans tous les cas on peut proposer un rapprochement de cette conception à l'idée de décision en parallèle, le problème n'est traité progressivement et à tâtons que lorsqu'il se pose, et décision en série, le problème étant localisé et isolé dès les premiers signes d'imperfection, suggérée par Ansoff (cité par Martinet, 1983).

On constate alors l'importance qu'il y a à ne pas verser dans une dimension trop événementielle de l'entreprise, accordant trop de place aux événements (menaces et opportunités) dans la vie de l'entreprise. L'activité de l'unité ne se cantonne pas à une dimension réactive ou une gestion efficace de son environnement concurrentiel ou plus globalement productif (Porter, 1980, 1986), mais intègre des facteurs anticipatifs et producteurs eux même d'environnement, faisant que chaque entreprise est elle même une source d'événements (et d'incertitude) pour les autres entreprises. Le comportement de l'entreprise pousse à élargir la dimension classique de l'affrontement, tant dans ses modalités usuelles (notamment l'approche par les coûts du B.C.G.) que dans les solutions pratiques de réalisation. L'entreprise, dans la recherche de ses objectifs, peut mettre en oeuvre des forces particulières de dissuasion, de contrainte, d'éviction ou de coopération... et finalement la guerre ne doit arriver que si les manoeuvres visant à éviter la confrontation ont échoué, les grands choix de l'entreprise s'affirmant aussi bien dans l'évitement que dans la confrontation (Koenig, 1990 ; Sun Tzu, 1972).

L'entreprise, conjonction de continuité et de rupture, constitue ainsi un lieu particulier où deux forces s'opposent. La firme, en tant qu'organisation, peut être approchée comme système dynamique linéaire dont les forces ne peuvent mener qu'au chaos interne, suivant une dialectique ordre-chaos provenant de l'opposition d'une force de structure, qui crée l'illusion de la gestion ainsi que des aires de certitude et de

rationalité correspondant à des approches systématiques et rigoureuses des problèmes (coordination, planification...) avec, d'autre part, un mouvement anarchique, composé de tâtonnements, d'hésitations... La dialectique permanente de l'ordre et du désordre est alors liée à la nature des organisations et, particulièrement, à leur volonté : à l'ordre nécessaire aux membres de l'organisation (pour se situer, décider...) s'ajoute un désordre nécessaire à la pérennité de l'organisation, ils permettent de satisfaire des demandes qui ne vont pas forcément dans le sens des actions programmées. Le désordre est alors le garant d'une meilleure adéquation aux demandes diverses de l'environnement (Thietart & Forgues, 1993).

Impulsée dans ce contexte, l'intraprise est exposée à un danger crucial. En effet, le désir d'innovation ne veut pas forcément dire que la firme est prête à accepter et à tolérer les pratiques et les manières de travailler des intrapreneurs. Il est donc risqué d'en appeler à eux car leurs idées peuvent finalement mourir non remarquées et inutilisées, absorbées par la routine organisationnelle. L'intégration de l'intrapreneur à la firme varie donc selon qu'il s'agit d'un idéaliste créatif ou d'un activiste. Alors que le premier s'intégrera difficilement car son imprésivisibilité et son particularisme cadrent mal avec la régularité de l'organisation qui ne lui laisse pas assez de liberté dans son travail et dans les solutions à envisager, le second se fond mieux dans l'entreprise car son mode de pensée et d'action y correspond plus (Sinetar, 1985).

La firme est ainsi confrontée au difficile équilibrage entre ordre et chaos, d'autant plus difficile à supporter que le repérage des intrapreneurs, des opportunités possibles et des barrières dangereuses pour leur action impose à l'organisation de connaître ses besoins en nouveauté et d'être apte à accepter la différence puis à trouver les moyens de promouvoir l'indépendance des créatifs. Le risque est alors grand d'une perturbation du statu quo avec comme conséquences des effets incertains sur les carrières, sur l'efficience organisationnelle, le besoin de rendre des comptes... Le problème majeur de l'intraprise réside dans le dilemme que "l'organisation est destinée à administrer, maintenir et protéger ce qui existe déjà alors que les penseurs créatifs ont pour objectif de construire ce qui n'a jamais encore existé (organization is designed to

administer, maintain and protect what already exist ; creative thinkers are designed to bring into existence that which has never been before)" (ibidem).

La dilution de l'intraprise aux différents niveau de la firme constitue une solution potentielle pour amortir les chocs qu'elle impulse. Dès lors, l'activité d'entreprise peut devenir une force capable de faire avancer la firme en forgeant son développement technologique en même temps qu'elle absorbe les risques d'innovations radicales par l'adaptation continue de l'organisation. L'entrepreneur s'impose à tous les niveaux de la société et suit son développement autant qu'il intervient dans la définition de ses grands axes (Maidique, 1980).

L'organisation firme est ainsi plus qu'un organisme qui ne dépérit ou disparaît pas systématiquement, mais peut se régénérer. Il a pour cela besoin d'une force de création agissant sur lui même et sur ses relations à l'extérieur, qui vise à assurer un équilibre efficace entre la gestion des aptitudes de l'unité et la création d'aptitudes nouvelles. L'action d'affectation des ressources manifeste ici sa pleine importance, puisque c'est elle qui permet l'obtention de cet équilibrage de forces et, par là même, conduit à la survie du construit firme. L'acte initial d'entreprise ne peut perdurer que si son adaptation à l'environnement lui apporte toujours les moyens d'atteindre ses objectifs, ce qui demande donc une activité perpétuelle de choix et de détermination des cadres de fonctionnement, soulignant encore plus la proximité des activités de l'entrepreneur avec celles du manager.

II. Continuité fonctionnelle-rupture formelle.

Il maintenant posé que la fonction d'Entreprise s'exprime aussi bien par la création de structures nouvelles que par l'utilisation (et l'itération) de ces structures. Ces deux possibilités constituent en fait deux composants d'un ensemble beaucoup plus vaste, sorte de continuum de l'*activisme* économique qu'il est nécessaire de préciser.

1. La complémentarité des formes.

Le lien entrepreneur-manager est illustré parfaitement par les travaux d'Alfred Chandler, qui met en évidence la complémentarité de ces deux acteurs. Dans les différents cas étudiés, il en arrive à souligner le caractère bâtisseur de l'entrepreneur et celui organisateur du manager, permettant un fonctionnement dialectique efficace de l'empire industriel concerné. Ce sont Eugène Du Pont de Nemours ou William Durant qui procèdent à l'empilement de multiples entreprises sans véritablement les administrer ou même les coordonner ; relayés par leurs successeurs, membres de la famille ou salariés, qui organisent le fonctionnement de l'ensemble et rendent viables ces empires qui autrement ne peuvent que se heurter à des difficultés du fait de leur taille ou de la disparition du bâtisseur, créateur mais non gestionnaire (Chandler, 1962). De nombreux cas peuvent illustrer cette rupture et compléter ceux cités par Chandler ou celui de la Ford Motor sous la gestion autocratique d'Henry Ford (Lacey, 1986).

Le passage de la gestion décentralisée par le marché à une coordination plus administrative, pour des raisons notamment d'efficacité accrue (Radner, 1992), correspond là au glissement de l'entrepreneur qui crée à son échelle, au manager qui intervient à une autre (Chandler, 1977). L'émergence de hiérarchies managériales se relie finalement à ce processus de changement organisationnel, d'autant qu'au fur et à mesure que son succès se confirme, cette hiérarchie tend à devenir elle même une source de permanence, de pouvoir et de croissance continuelle pour l'entreprise. L'entreprise moderne s'engage alors sur les voies de l'expansion et de l'occupation de positions dominantes ; l'institution entreprise "est apparue quand des hiérarchies de gestionnaires ont été en mesure de réglementer et de coordonner les activités de nombreuses unités opérationnelles de manière plus efficace que ne l'aurait fait le marché. (...) Elle n'est apparue et ne s'est développée néanmoins que dans les activités et les secteurs économiques où la technique et les marchés permettaient à la coordination administrative d'être plus efficace que celle du marché" (ibidem, p. 12-13).

La transformation du lieu d'action, du marché à l'entreprise, se rattache au mouvement dont nous traitons actuellement. L'action de nouveauté ne s'insère alors plus

dans le cadre usuel du marché mais prend place dans celui, plus balisé, de l'unité de coordination de ressources qu'est la firme. On comprend ainsi que l'on puisse envisager que la constitution de la firme soit du ressort de l'entrepreneur, alors que le régénération et la perpétuation par améliorations ou incrémentations innovatrices soit du domaine de l'intrapreneur, c'est à dire, plus généralement, du manager, et cela quel que soit son niveau d'action. L'enjeu de l'entreprise, innover ou disparaître, fait donc appel à ces deux agents identiques dans la fonction servie, mais différents dans le cadre de service, au point que leur interchangeabilité soit difficile à envisager (Fulop, 1991).

Si nous nous engageons sur cette voie, il en vient que la gestion "intuitive" des affaires laisse tout naturellement la place à une approche beaucoup plus rationnelle des comportements industriels et semble signifier une rupture proche de celle que nous tentons de récuser ici. On considère ce faisant que la construction d'un ensemble prime sur son agencement et que donc l'entrepreneur, qui empile les pierres selon l'ordre dans lequel elles viennent, importe plus que ceux qui vont en faire une construction solide et cimentée par l'organisation. Mais dans ces diverses situations, l'approche usuelle qui revient à (presque) blâmer pour leur réalisme les managers accusés d'avoir tué l'entreprise, alors qu'ils en assurent la perpétuation, se trouve prise en défaut. En effet, peut-on dénier à Henry Racamier sa contribution à l'essor de Louis Vuitton S.A. (Forestier & Ravaï, 1990), à William Ferris son apport au développement de Waterman (Rachline, 1991), à Marcel Jordan sa responsabilité dans la survie de Peugeot S.A. (Jemain, 1987)... Il ne s'agit pourtant là que de non-entrepreneurs absolus qui interviennent dans une unité déjà constituée et sur laquelle ils n'ont aucun pouvoir de propriété.

Dans la suite des idées proposées ici, il semble désormais normal de substituer à l'idée d'une opposition de l'un et de l'autre une vision plus de complémentarité et plus large que la simple dualité manager-entrepreneur. A ce niveau d'analyse nous avons assez d'éléments pour affirmer que ces deux acteurs servent une même fonction. L'entrepreneur, en général, est le champion d'une idée qu'il s'efforce de transférer de

son esprit à la réalité. La distinction qui s'impose entre l'entrepreneur et l'intrapreneur se trouve uniquement dans le contexte de réalisation, l'entrepreneur détournant des ressources dans le cadre du système économique, alors que l'intrapreneur procède de même dans une organisation déjà constituée. Les interventions de ces deux agents sont exposées aux mêmes difficultés : de fortes réticences, des efforts exemplaires de promotion, une forte dépendance aux éléments informels et la prédominance d'un individu dans la concrétisation de l'idée : "l'idée trouve un champion ou meurt (the idea find a champion or die)" (Schon, 1963).

Affirmer la continuité fonctionnelle de l'entrepreneur et du manager nous demande donc de poser les traits essentiels qui les caractérisent. En complément à la définition de l'entrepreneur posée précédemment, et correspondant au manager tel que vu jusqu'ici, nous pouvons reprendre l'idée de Howard Stenvenson et David Gumpert que l'entreprise provient de la conjonction de deux traits : un projet qui doit conduire à un état futur désiré et un individu qui considère possible d'atteindre cet état (Stevenson & Gumpert, 1985). La base de l'état futur se trouve alors dans la pression produite par des changements dans la technologie, dans les pratiques de consommation, dans les valeurs sociales qui affectent les styles de vie ou dans des aspects de l'action politique ; le coût du changement constituant le déterminant central de l'action ou de l'inaction et du cadre de sa réalisation. Il est donc des situations où la non prédictibilité des besoins en ressources ainsi que la spécialisation de ces ressources, leur plus ou moins importante sujétion à l'obsolescence ou à la flexibilité poussent les acteurs à intervenir dans des structures déjà en place, alors que, au contraire, le besoin de décision rapide, la possibilité d'une certaine stabilité et le pouvoir nécessaire qui y est rattaché impose l'intervention au moyen de ressources possédées en propre.

Matrice des opportunités manageriales

(Tableau repris sur Stevenson & Gumpert, 1985)

Désir de changement ou de croissance

	oui	non
oui	Entrepreneur	Manager satisfait
non	Entrepreneur potentiel frustré	Fonctionnaire bureaucratique consommateur

Perception du pouvoir de réaliser ses objectifs

La fonction d'entreprise se trouve rattachée à plusieurs servants qui interviennent chacun à leur propre niveau. Les différentes approches de l'entreprise manageriale peuvent donc être considérées non pas comme exclusives les unes des autres, mais plutôt comme complémentaires et soulignées par des angles d'attaques qui insistent chacun sur des aspects particuliers de cette activité. L'enjeu qui se rattache à la diversité des formes envisageables est celui de la complétude de l'innovation, c'est à dire que les deux traits de l'entreprise portent sur l'usage des ressources et sur la structuration, et les pratiques, liées à leur usage, qui aboutissent à la promotion de l'organisation à tous les grades de la firme, faisant de chacun un agent de nouveauté et de renouvellement de l'entreprise intervenant à son échelle propre dans l'entité particulière qu'est la société.

2. Un problème maintenu : la gestion déléguée de ressources.

L'émergence de l'idée de séparation entre le pouvoir d'affectation, passé aux mains des managers, et la propriété des ressources, a conduit à des interrogations sur la convergence des objectifs, forcément non-identiques, de ces deux fonctions différentes. Il est surprenant que cette question ne se pose qu'avec les managers, alors que les

entrepreneurs sont également des utilisateurs de ressources qu'ils ne possèdent pas. Etant donné que l'entrepreneur est rarement propriétaire des ressources qu'il engage dans le processus productif, il est à envisager que le comportement de l'un et l'autre agent ne sera pas identique à celui de propriétaires engageant leurs propres ressources.

La question de la relation entre l'entrepreneur et les propriétaires des ressources mises à disposition mérite alors d'être elle aussi examinée, tout comme celle du lien entre les propriétaires d'une firme et les managers. On peut envisager un traitement semblable ou tout au moins avec des outils basés sur la même logique. L'idée de la relation d'agence, qui fonde cette liaison en posant l'existence "d'un contrat stipulant qu'une ou plusieurs personnes (principal) engage(nt) une autre personne (l'agent) pour réaliser sous leur responsabilité un service impliquant la délégation d'un pouvoir d'autorité à l'agent (a contract under which one or more persons (the principal(s)) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision-making authority to the agent)" (Jensen & Meckling, 1976), concerne autant l'entreprise lors de sa création que dans sa gestion courante.

En effet, lorsque l'entrepreneur engage les ressources, mises à sa disposition ou détournées, il décide de leur usage alors qu'il n'en est aucunement propriétaire, mais peut toutefois les compromettre par son action. La relation engagée dans l'organisation, en tant que marché interne, est donc tout à fait semblable à celle étudiée dans le cadre du lien entre les propriétaire offrant sur le marché les services que l'entrepreneur va monopoliser sous la forme d'une firme qu'il créera.

Ainsi, lorsque l'on pose que les managers sont les acteurs délégués (Agents) d'agents qui leurs concèdent l'usage de ressources (Principals) et que, ce faisant, on abandonne l'idée de maximisation du profit, car les agents en n'étant pas les destinataires du profit réalisé n'auront en toute logique aucune raison de maximiser ce dernier, on est tout à fait dans la même situation que lorsque l'on affirme que l'entrepreneur engage des ressources pour son propre gain, constitué par le profit de son entreprise net des rémunérations dues aux fournisseurs de ressources et fixées ex ante.

De même, les hypothèses qui guident cette analyse font des managers des agents absolument opportunistes sujets à une rationalité limitée particulière (car partiellement

substantielle, comme nous l'avons vu au chapitre 6), ce qu'est également l'entrepreneur. Dans ce sens, les optiques suivies, recherchant l'une l'organisation de la relation principal-agent de manière à limiter les divergences entre eux, et l'autre la mesure dans laquelle les phénomènes externes à cette relation l'influencent (importance du marché, effet de réputation...) touchent autant le domaine managerial que celui de l'entrepreneur.

Les effets du marché sur le comportement d'acteurs qui n'y sont pas directement sensibles sont également manifestes car les managers sont concernés par les marchés financiers dans la mesure où ils reflètent l'image de leur firme, mais ils n'ont pas de lien direct avec eux autre que celui de l'obtention de ressources. Si l'on considère que les marchés de capitaux sont des marchés efficients, ils devraient alors intégrer les effets positifs ou négatifs du management réalisé. Les investisseurs du marché des capitaux tiennent compte des caractères de la firme lorsqu'ils procèdent à leurs choix d'investissement : la valeur capitalisée de la firme se trouve ainsi affectée par les choix de ces investisseurs, influencés en dernier ressort par les performances de la firme. Celle-ci est obligée d'être bien gérée si elle veut continuer à pouvoir lever des capitaux dans de bonne conditions sur le marché (cf. Baumol, 1962). Le prix de ses valeurs est donc relié aux éléments connus de son histoire, aussi bien financière que commerciale, tant réelle que colportée. Cela conditionne le comportement des managers qui finalement ne pourraient pas faire entièrement ce qu'ils voudraient et maximiser leurs satisfactions propres au débit du profit des propriétaires. Dans un tel cadre, on peut considérer que la structure du capital de l'entreprise affecte le fonctionnement de la firme en elle même (Barney & Ouchi, 1988). La proximité entre cela et la question du crédit entrepreneurial est flagrante.

Un autre facteur mis en évidence par cette relation est l'importance des aspects informels du marché. Il est alors souligné le point auquel la renommée et la confiance constituent des éléments importants pour les managers (Holmstrom & Tirole, 1988). Ce point est, nous l'avons déjà noté, également significatif pour les entrepreneurs, qui eux aussi sont confrontés au problème de la mobilisation de moyens capitaux.

Conclusion du chapitre.

L'entrepreneur et le manager semblent ainsi constituer deux facettes d'une seule et même fonction économiquement fondamentale caractérisée par la promptitude de la réaction face aux changements. L'entreprise peut s'exprimer alors sous deux formes différenciées, mais parfaitement complémentaires, qui correspondent en fait à des situations différentes, et donc à des contraintes non-identiques et, fatalement, à des degrés de liberté radicalement différents. L'entrepreneur s'affirme plus en tant que constructeur de structures nouvelles, qui seront perpétuées par la suite grâce à l'action des intrapreneurs (i.e. la partie de la vaste gent manageriale qui sert la fonction d'entreprise). Une telle démarche n'empêche pas le retour d'entrepreneurs intervenant en redéfinissant les contours d'organismes lancés (i.e. agents fondamentalement extérieurs)

La réduction de l'entrepreneur et du manager à une antinomie parfaite et synonyme de mutation économique radicale est ainsi battue en brèche, soulignant par là même l'ampleur des implications analytiques d'une telle continuité fonctionnelle. Ainsi, les instruments offerts à l'analyse de cette rupture traditionnellement énoncée deviennent inadaptés à l'abord de cette fonction et à la compréhension plus fondamentale des comportements des firmes. Celles-ci ne sont pas libérées des contraintes de la maximisation, puisqu'avec l'entrepreneur on ne peut pas vraiment considérer qu'elle y furent soumises. De même, elles ne subissent plus effectivement les effets du contrôle des propriétaires, puisque l'activité d'entreprise manifeste pleinement l'importance qui doit être accordée à l'action de valorisation et de préservation des situations, plus qu'à la propriété.

Il apparait donc que la distinction à opérer ne se trouve pas entre l'entrepreneur et le manager mais entre l'entrepreneur (incluant ici l'intrapreneur) et l'administratif. L'un réagit à une motivation externe, l'autre contraint une modification interne en répondant tous les deux à des questionnements différents. L'entrepreneur cherche avant tout la possibilité d'action avant de penser aux moyens permettant de la valoriser et d'en tirer un profit (d'une quelconque nature) puis ensuite aux ressources nécessaires qu'ils

s'efforce seulement de contrôler (et non possèder). L'administratif s'inquiète avant tout de son aire de contrôle et des moyens qu'il a de la défendre, avant de chercher ce qu'il peut réaliser dans ce cadre. On comprend donc qu'une situation peut être aussi bien une opportunité à exploiter qu'un problème ou une perturbation à résoudre (Stevenson & Gumpert, 1985).

D'une manière plus radicale, la fondation de cette continuité fonctionnelle et complémentarité formelle autorise une approche renouvelée de la théorie de la firme. Au delà de la stricte séparation entre cette analyse et celle de l'entrepreneur, elle confirme l'idée qu'il est possible d'envisager une continuité explicative de l'activité productive, de l'idée fondatrice concrétisée à la perpétuation de la production : l'entrepreneur créateur et le manager rénovateur, et perpétuateur, de la firme. L'économie de la production voit alors son champ ouvert à des éléments jusqu'alors non-intégrables, tels que les pratiques stratégiques et organisationnelles étudiées par les sciences de gestion. On substitue à l'opposition firme-entreprise celle entre les activités de production et de création, la seconde précédant la première. L'entrepreneur est fatalement dès lors la clef de la dynamique économique car il précède (et *procède* de facto) toute modification, structurelle ou fonctionnelle, à la base de tout processus évolutif.

Chapitre 9

La temporalité de l'entreprise

Deux traits essentiels permettent de caractériser l'entrepreneur ou l'intrapreneur et, dans la mesure où cela a été précisé au chapitre précédent, le manager. Une définition autre que celle suggérée en fin de première partie peut être proposée en les articulant. Le premier trait est une aptitude informationnelle, manifeste tant dans les informations dont ils disposent que dans leur comportement. Ainsi, leur force de caractère et leur détermination ne font que renforcer le patrimoine informationnel dont ils recèlent, que celui-ci soit juste ou non. Ce trait n'est pas suffisant pour que l'on puisse affirmer être confronté à un entrepreneur ; un second caractère est effectivement nécessaire : l'aptitude à engager les moyens permettant de valoriser l'opportunité perçue, tout en conservant, malgré cette intervention externe, le contrôle du déroulement de l'opération et de l'affectation des gains qu'elle peut engendrer.

La rupture usuelle entre l'entrepreneur et l'inventeur, entre l'aventurier et l'homme d'esprit, entre le chef d'entreprise et le conseil, se trouve en définitive à ce niveau : dans la capacité à mettre en oeuvre des moyens tout entiers dévolus à la valorisation de l'opportunité envisagée. La force de l'entrepreneur est à ce niveau, il se réalise en trouvant les moyens nécessaires à la satisfaction d'une demande, en modifiant ces moyens lorsque le besoin se trouve manifeste et en choisissant les conditions de production les mieux adaptées aux opérations concernées. L'entrepreneur est en définitive un homme pratique qui, par delà les considérations idéelles relatives à l'action, sait s'engager de la manière la plus appropriée et adéquate qui lui semble possible.

Cette spécificité soulignée, il est manifeste que l'Entreprise ne peut se concevoir qu'en lien au temps. Si elle demeure un simple jeu de l'esprit, la recherche des opportunités de gain ne constitue nullement un acte entrepreneurial, car toute la difficulté est dans la concrétisation : trouver les moyens nécessaires (financiers et

productifs), réussir à en obtenir la jouissance pratique (indépendamment, comme cela fut souligné, de la propriété), organiser leur combinaison afin de maximiser les chances de succès, assurer leur stimulation tout en garantissant l'efficacité d'ensemble et en évitant les éventuelles fuites... La définition de Menger revient ici : *information, calculation, supervision* et *act of will*, ce dernier aspect étant crucial.

Le lien de l'Entreprise au temps est alors indiscutable. Autant l'articulation intellectuelle d'éléments informationnels reste intemporelle, autant la mise en oeuvre de facteurs de production dans un cadre à construire (ou à renouveler) s'inscrit dans une dynamique temporelle, permettant de distinguer l'acte de ses résultats et des voies de réalisation choisies : soit l'enchaînement but-moyens-coordination, ce qui finalement correspond à la séquence proposée entrepreneur-opportunité-Contrat-contrats.

Envisager le temps induit dès lors de prendre en compte le risque. D'ailleurs, le cadre analytique dans lequel nous avons choisi de nous placer intègre d'emblée ces deux aspects. Les penseurs du courant autrichien ont, comme le note Karl Borch (Borch, 1983), la caractéristique analytique particulière de considérer le temps, l'incertitude et le risque comme des variables parfaitement symétriques quand bien même, à la base, Menger ne disposait pas des outils mathématiques le justifiant.

Les fondations de l'entreprise posées et l'acte intrapreneurial intégré à cette fonction, il est donc normal d'envisager la relation de l'entreprise à ces deux aspects, temps et risque. Nous commencerons par examiner l'inscription temporelle de l'acte d'entreprise, notamment en insistant sur la dimension structurelle de cet acte et ses effets sur l'ensemble du cadre productif. L'analyse cyclique sera à ce niveau d'une grande utilité, que ce soit avec les développements schumpeteriens ou ceux de Hayek et Mises. Ces éléments posés, nous traiterons de la partie risque de l'Entreprise, en distinguant les risques liés à l'entreprise en tant qu'acte générique de ceux plus spécifiquement induits par l'acte intrapreneurial. Cette séparation se base sur le fait que cette seconde, puisqu'elle s'intègre dans une organisation différente du marché et du cadre capitaliste général, n'induit pas les mêmes effets que la première.

Section 1. Entreprise et temps.

Dès lors que l'Entreprise, considérée indépendamment de l'unité institutionnelle concrète, est envisagée avec une dimension supérieure à celle de simple plan de production, elle s'accompagne d'une action visant à concrétiser les choix envisagés. Or, l'action n'est pas neutre vis à vis du temps, elle constitue au contraire la source de la perception du temps par l'homme (Mises, 1949). Agir induit ainsi une durée de réalisation (durée de production), notamment du fait que l'objectif, les moyens et le ou les résultat(s) sont différenciés, qu'il convient de distinguer de la période qui précède cette réalisation. Le plan s'articule à l'idée et conduit à une situation émergente et non entièrement prévisible *ex ante*, d'ailleurs si l'individu connaissait les résultats de l'action elle ne serait pas nécessaire. En elle même, elle doit toutefois rester rattachée à la période qui la précède et qui permet de la préparer en constituant des stocks, en produisant des biens plus durables, et qui impose de produire avec une plus longue période de production. La non neutralité du temps importe car elle entre comme élément caractéristique (mais pas exclusif) de l'entrepreneur ; cela revient à reconnaître que cet agent accepte l'attente plus aisément que ne le font d'autres agents économiques.

Concernant l'entreprise, le temps joue doublement un rôle dans la mesure où l'acteur doit choisir entre des périodes de production de longueur différente et entre des productions de biens utilisables plus ou moins durablement, et dont il lui faut obtenir le contrôle. On est donc fondé d'attendre de l'entreprise un effet certain sur les structures productives, puisqu'elle va conduire à l'engagement de combinaisons nouvelles, entrant en concurrence avec celles déjà engagées, à la mise à disposition de produits ou services nouveaux, différenciés ou à des coûts amoindris, et une mobilisation de facteurs de production nouveaux (qu'il faudra produire) ou existants (qu'elle tendra soit à arracher aux autres combinatoires productives, soit à extraire de l'oisiveté). La continuité de l'activité d'Entreprise va alors fonder la dynamique d'ensemble du système productif, conjuguant expansion et contraction.

I. Entreprise et le cycle des affaires.

Une fois l'évolution posée, Schumpeter s'interroge sur son irrégularité. Bien que les ruptures ne soient pas forcément du domaine économique, elle n'en sont pas moins fréquemment autres que les guerres, les mauvaises récoltes... Cette marche alternée de mouvements ascendants et descendants, se lie selon lui à l'apparition en groupe des nouvelles combinaisons, faisant que, comme l'avait expliqué Juglar[1], les dépressions ont leurs causes dans l'essor (Schumpeter, 1912). Il s'avère ainsi que les combinaisons nouvelles ne naissent pas des anciennes et ne prennent pas systématiquement leur place ; de fait, elles se dressent à coté et leur font concurrence, tant sur les plans qualitatifs que sur celui du coût. Le capitalisme manifeste son essence évolutive en subissant les effets transformateurs de l'action économique.

Ce ne sont pas principalement les mouvements de la population ou les caprices des systèmes monétaires qui fondent ce mouvement, mais les nouveaux objets de consommation, les nouvelles méthodes de production et de transport, les nouveaux marchés ou les nouveaux types d'organisation industrielle (Schumpeter, 1946). Il détruisent les éléments vieillis de la structure capitaliste et leur en substituent de nouveaux. Ce processus de création destructrice souligne alors bien la dimension *non-prix*[2] de la concurrence, faisant des pratiques monopolistiques des comportements non forcément inefficaces, mais potentiellement rationnels, car justifiant le paiement d'efforts particuliers, bénéfiques pour l'ensemble du système économique.

---

[1] Rappelons que selon Clément Juglar le mouvement cyclique se lie aux pratiques d'escompte et de monnaie scripturale qui fondent le portefeuille des banques. Au fur et à mesure que les affaires progressent, le traites vont croissant et contribuent à gonfler le portefeuille des établissements financiers qui en acceptent l'escompte. La poursuite longue de ce mouvement conduit fatalement à une disparité croissante entre le portefeuille financier et les liquidités stimulant les établissement financiers à restreindre leurs crédits. La rupture dans le mouvement d'expansion en provient alors, fondant une dépression jusqu'à ce que ces établissements aient retrouvé une situation plus équilibrée.

[2] "Une telle analyse [i.e. traditionnelle], fut elle correcte en logique comme en fait, revient à jouer Hamlet sans faire intervenir le prince de Danemark" (Schumpeter, 1946, p. 120).

Ces innovations, dans le même temps qu'elle se développent, diffusent un pouvoir d'achat qui contribue directement à la prospérité générale par sa diffusion dans toute l'économie. En se diffusant, il entraîne de l'inflation, augmente la demande et conduit à la remise en marche de productions peu ou moins efficaces. L'essor est à la base d'erreurs, non pas par l'absence de réflexion, mais par le biais qu'il induit dans celles-ci : "les agissements de cette nature constituent, au milieu de l'ouragan perpétuel, de simples incidents, souvent inévitables, qui encouragent, bien loin de le freiner, le processus d'expansion à court terme" (ibidem, 1946, p. 122). Cette injection néfaste de pouvoir d'achat est amplifiée par l'apparition groupée des entrepreneurs, les premiers stimulant les suivants, qui n'ont plus besoin d'être aussi bons ou spécifiques que ceux qui impulsèrent le mouvement, ou qui développent des combinaisons liées aux nouvelles. De surcroît, les firmes en place peuvent également reprendre à leur compte certaines nouveautés et contribuer aussi au mouvement (Schumpeter, 1912).

La perturbation de grande importance qui se développe alors se lie également au fait que, bien que cela se noie dans le faisceau d'ensemble, l'entrepreneur en tant qu'acteur isolé ne tient pas compte des autres dans les plans qu'il échafaude. Le mouvement est donc finalement doublement dangereux. D'une part il est faussement estimé. D'autre part, et surtout, il conduit à une course aux moyens de production que les entrepreneurs s'arrachent, en faisant monter les prix et en faisant incidemment baisser leurs perspectives de gains. A cela s'ajoute la concurrence des nouveaux produits avec les anciens, bien que la ruine des anciennes exploitations puisse être reculée par le recours au crédit, et la baisse des prix de vente. Le système économique coure alors à la catastrophe car le succès de certains leur permet de rembourser leurs dettes, accentuant ainsi les écarts entre les situations et menant à la dépression.

Ces remboursements et les faillites des plus faibles[3] conduisent finalement à la diffusion de la dépression dans l'ensemble du système économique car le pouvoir d'achat se raréfie et la nouvelle donne économique s'installe (nouveaux produits,

[3] Les plus faibles n'étant pas forcément les plus anciens. Les plus jeunes subissent aussi la crise, d'autant qu'ils n'ont pas toujours pu s'acclimater, constituer de réserves ou tisser de relations d'affaires, notamment avec les banques

nouveaux clients, nouveaux fournisseurs, nouveaux concurrents), continuant le mouvement des faillites des routines cassées et s'entretenant des effets de la spéculation financière liée à ces ré-organisation industrielles. La dépression conduit ensuite à un nouvel équilibre qui exécute durablement ce que l'essor à promis : ré-organisation de la production, enrichissement du courant des biens et diminution des coûts de la production.

C'est également l'idée d'un différentiel de prix qui fonde la conception du cycle des affaires de Mises. Pour lui l'entrepreneur, en tant qu'exploitant potentiel d'une opportunité perçue d'améliorer les satisfactions du consommateur, va s'efforcer d'obtenir une *prime de prix*, c'est à dire de jouir d'un écart entre le paiement différé qu'il devra faire et le gain obtensible à un moment donné ultérieur. Cette prime, anticipable *ex ante*, ne se manifestera qu'*ex post*, une fois l'ensemble des modifications de la structure des prix effectuées et que les jugements intuitifs des promoteurs quant à l'avenir, ainsi que leurs calculs, se fussent confrontés les uns les autres.

L'écart entre le taux d'intérêt et les perspectives de profit orientent donc les comportements des entrepreneurs. Ces derniers, en payant un intérêt au capitaliste l'incitent à mettre son capital à leur disposition (l'intérêt payé correspond à l'intérêt pur auquel s'ajoute une rémunération consentie par l'entrepreneur pour le support du risque lié au prêt). De ce fait, le taux de l'intérêt ne peut être fixe pour l'ensemble des prêts, qui sont toutefois homogènes quant aux durées, aux termes contractuels... Cette variabilité est due d'une part à ce que l'intérêt contient une composante entrepreneuriale (confiance et crédibilité du capitaliste à l'égard de l'entrepreneur) variable, d'autre part, l'intérêt se fonde sur les situations connues, or celles-ci sont en incessant changement.

Les actions des entrepreneurs sont ainsi orientées par le taux d'intérêt formé sur le marché et les prix des facteurs. Le taux du marché montre dans quelle mesure on peut soustraire des facteurs de production aux emplois où ils satisfont des besoins proches, pour les consacrer à satisfaire des besoins plus éloignés dans le temps. Une modification de la masse monétaire disponible (par augmentation ou réduction) ne peut fatalement que perturber ce rôle et modifier la teneur de la prime de prix. Ces changements

quantitatifs affectent la force créatrice du capital en conduisant plus à la consommation du capital plus qu'à son utilisation. Les effets d'une possible création de pouvoir apparaissent alors car l'expansion du crédit n'est pas neutre vis à vis de l'intérêt et des choix des entrepreneurs. En affectant leurs choix, l'expansion du crédit conduit à l'augmentation de la demande de facteurs par les entrepreneurs, qui restent malgré tout confiants, ce qui stimule l'augmentation de leurs prix. S'ajoute à cela l'augmentation normale des prix que provoquent les profits des entreprises (ou l'impression d'en faire).

Une fois que l'injection financière s'arrête, l'expansion économique marque un coup d'arrêt. Les entrepreneurs ne peuvent plus se procurer les fonds dont ils ont besoin, le taux d'intérêt augmente, les prix baissent en conséquence de la liquidation des actifs et stocks de certaines entreprises et de l'abstention d'achat d'autres entrepreneurs. La fin de l'euphorie se marque d'une restriction du volume d'affaires. La déformation de la structure monétaire en lien à l'expansion du crédit fonde ainsi le boom. Seul le risque d'effondrement du système monétaire borne l'essor.

Le danger de cet emballement est le mal-investissement plus que le sur-investissement. En effet, la facilité et la distorsion dans les perspectives de primes de prix, provoqués par le crédit, conduisent les entrepreneurs à des choix erronés que la fin de l'expansion rend alors visibles. L'investissement est faussé car le crédit permet de rendre profitables des investissements qui ne l'auraient pas été autrement. L'erreur fondamentale réside dans l'idée que les banques peuvent fournir des capitaux matériels nécessaires à la réalisation des entreprises ; au contraire, les seuls capitaux qu'elles sont capables de fournir sont financiers et doivent nécessairement conduire à la formation des moyens productifs qui sont eux indispensables à la production effective[4]. Les

[4] Un parallèle intéressant peut être d'ailleurs proposé avec l'expansion de Wall Street durant les années quatre-vingt. On note alors que les moyens financiers développés permettaient plus d'assurer des ré-investissements avant tout financiers que productifs, les seuls équilibrages productifs se liant aux cessions multiples d'actifs entre les opérateurs qui réalisaient leurs opérations en LBO. La mobilisation conséquente de fonds sur les marchés financiers ne permit pas alors à l'économie américaine de connaître une expansion significative et durable car les moyens productifs nécessaires ne pouvaient être mis à disposition aussi vite que le pouvaient les capitaux liquides : l'expansion réelle se limitait donc aux fruits des ré-organisations industrielles et (suite...)

manipulations financières ne sont donc qu'illusoires et impulsent des plans utopiques catastrophiques au moment de régler les comptes à la fin de la période d'expansion : "ce qui est visé dans le cycle des affaires, c'est l'accélération générale des activités d'entreprise, la propension à amplifier la production dans toutes les branches d'industrie, et la dépression générale qui s'ensuit. Ces phénomènes ne peuvent pas être produits par le fait que les profits croissants dans certaines branches entraînent leur expansion et conséquemment des investissements plus que proportionnels dans les industries produisant des équipements nécessaires à cette expansion" (Mises, 1949, p. 614).

L'erreur des entrepreneurs fonde dans ce cadre le mouvement économique, mais cette erreur n'est pas à imputer à leurs seuls comportements mais également à des choix financiers inadaptés qui ne sont pas de leur ressort. Néanmoins, l'ensemble du système économique subit ce mouvement d'expansion et de dépression. Le retour à la normale après la chute est alors d'autant plus délicat qu'il nécessite une reconstitution du fond de capital, c'est à dire la constitution d'une épargne nouvelle qui permettra de disposer des capitaux nécessaires à l'équipement harmonieux de toutes les branches de production en équipement adéquats. Le rigueur a donc de fortes chances de succéder à l'expansion.

La conception misienne du cycle des échanges se lie à la construction autrichienne de la structure de production. L'illustration usuelle de cette conception réside dans la construction des triangles de valeur de Hayek (Hayek, 1935). Fruit de la combinaisons des conceptions wicksellienne de l'intérêt[5] et des détours de production de Boehm-Bawerk, cette conceptualisation constitue un schéma de structuration

---

[4](...suite)
organisationnelles des entreprises concernées par le mouvement d'achat, permettant une meilleure affectation des facteurs, mais pas de véritable création nouvelle de richesses par mise en place de nouveaux facteurs venant progressivement s'ajouter aux autres, leur délai de mise en oeuvre étant supérieur aux échéances boursières. L'expansion financière se trouvait bien ainsi bornée par les moyens productifs effectivement disponibles. Cela ne signifie toutefois pas que l'activité des opérateurs financiers organisant les opérations industrielles concernées ne soit pas foncièrement de nature entrepreneuriale (cf. Dennis B. Levine, *Wall Street*, Payot, Paris, 1993).

[5] Knut Wicksell insiste sur l'écart entre le taux naturel pouvant s'établir sur le marché des capitaux en lien à l'équilibrage de l'offre et de la demande (représentatif notamment de la productivité marginale du capital engagé par les entrepreneurs) et le taux monétaire influencé par les pratiques bancaires.

productive s'inscrivant au travers du temps. On constate alors, en suivant les différentes étapes industrielles, comment se réalise l'ajout de valeur aux produits : l'importance des étapes indique ainsi le degré capitalistique de la production et influe donc sur la valeur des biens finaux.

Dans un contexte de monnaie neutre, les investissements qui fondent la structure industrielle seraient issus des choix permis par les épargnants volontaires. L'allongement du triangle de valeur reste alors équilibré parce qu'un même flux monétaire s'est diffusé par allongement (investissement) et rétrécissement (réduction de la consommation liée à l'épargne) du triangle en respectant l'équilibre naturel que postule le rapport de la valeur des biens de consommation. Au contraire, lorsque l'épargne n'est plus volontaire mais forcée, le triangle ne peut que se déformer de manière anormale, c'est à dire sans que l'équilibre entre les différentes étapes productives soit respecté. L'inflation de crédit alors provoquée, par abaissement du taux d'intérêt bancaire au dessous du taux d'équilibre, conduit soit à une sur-capitalisation productive suivie d'une décapitalisation, soit à une réduction de la longueur du triangle par augmentation de la consommation et réduction de l'épargne résultant d'un crédit à la consommation.

Ces modifications structurelles sont d'autant plus significatives que les biens peuvent être spécifiques et donc ne concerner qu'une étape du processus productif. Dans ces conditions, la crise sera due à leur impossible mobilité, seule solution pour permettre une rectification des erreurs et de la déformation du triangle de valeur : la spécificité de ces biens bloque du pouvoir d'achat au moment où l'équilibre immédiat exigerait des déplacements rapides. Cette rigidité est d'ailleurs d'autant plus visible que les biens non-spécifiques peuvent eux, pour leur part, subir les réajustements nécessaires.

Il faut ajouter à ces effets généraux quelques implications de l'entreprise sur le facteur travail. Il semble en effet raisonnable de penser qu'une phase d'expansion, induite par l'engagement de nombreux projet entrepreneuriaux en lien à la disponibilité relative du capital et à l'impulsion même qu'auto-entretient l'entreprise, l'offre de facteur travail sera en augmentation : les travailleurs se proposant pour la réalisation des projets, soit ceux déjà embauchés qui profitent de l'expansion pour trouver une place

leur paraissant mieux adaptée, soit les travailleurs en attente, soit les travailleurs jusque là sortis du marché mais désirant y rentrer à nouveau pour tirer avantage des offres prometteuses alors manifestes. A l'inverse, la phase de récession, d'arrêt ou de ralentissement, verra progressivement le départ de certains apporteurs.

Cette mécanique est finalement très proche de celle concernant les combinaisons de production, à la différence près qu'elle doit être envisagée avec un décalage significatif produit 1- par le décalage temporel qui existe entre l'appel à capitaux par les entrepreneurs et l'appel à main d'oeuvre, 2- par l'existence sur le marché du travail de facteurs satisfaisant aux premiers appels entrepreneuriaux, 3- par les exigences techniques induites par la nouveauté fréquente des projets entrepreneuriaux fondés sur des techniques innovantes et 4- par le temps même que l'information se diffuse et que les décisions des apporteurs de travail soient prises. La phase inverse connaîtra aussi ce décalage puisque commenceront à sortir les agents les moins adaptés et/ou les plus vulnérables (souvent les derniers absorbés par le processus d'expansion), suivis par ceux qui étaient impliqués dans les combinaisons anciennes ou inadaptées.

La main d'oeuvre se trouve donc concernée elle aussi par une sorte de processus de création destructrice de qualification. L'entreprise façonne les apports de travail selon ses besoins, ce qui induit des renouvellements permanents dans ces qualifications et, du fait des décalages aux niveaux informationnel et éducatifs, l'adaptation de la main d'oeuvre aux besoins entrepreneuriaux tend fatalement à ne pas être parfaite, ni qualitativement, ni quantitativement.

Il en ressort que, d'une manière générale, bien que le facteur travail impliqué dans l'entreprise puisse être abordé comme peu liée à elle, c'est à dire comme bénéficiant d'une souplesse d'affectation beaucoup plus conséquente que celle concernant le capital (due à sa quasi-impossible valorisation hors de l'entreprise), il n'est pas exempt d'une influence conséquente. On peut ainsi à l'extrême dresser un parallèle entre l'organisation industrielle et la division du travail, et l'allongement des processus de production qu'illustrent les triangles de valeur. La limite à laquelle finit par se heurter un tel parallèle est que le travail n'est pas effectivement relié à l'intérêt comme cela est

le cas du capital. Dans ces conditions traiter d'un cycle des affaires adapté au travail devient particulièrement délicat et imposerait une ré-orientation spécifique de l'étude que nous ne souhaitons pas réaliser ici.

Ce mouvement cyclique illustre bien la spécificité de l'entrepreneur. Il n'est pas un agent sans âme, mais un spéculateur qui entend utiliser ce qu'il pense comprendre de la structure prochaine du marché pour effectuer des opérations profitables. Il se distingue des autres de ce fait, car il réussit en ne se laissant pas guider par ce qui était et ce qui est, mais en agissant en fonction de ses opinions : "il voit le passé et le présent comme tout le monde ; mais il juge différemment l'avenir" (Mises, 1949, p. 613). Etant donné que l'entrepreneur ne peut réaliser ces combinaisons novatrices que grâce aux moyens capitaux que les capitalistes mettent à sa disposition. Ces moyens ne lui importent que pour ce qu'ils permettent et non pour leur origine.

Pourtant, les conceptions du cycle des affaires de Mises ou de Hayek soulignent l'influence de la source du capital et s'opposent à l'approche de Schumpeter où l'effet destructeur de la nouveauté fonde le mouvement cyclique. On peut donc s'interroger sur l'influence de la relation de capital, fondatrice de l'entreprise, afin de voir si les déformations productives évoquées émanent plus de l'Entreprise en tant que telle ou des sources de financement qui la permettent. En abordant ce sujet, il devient notamment possible de compléter la différenciation déjà fondée de l'entrepreneur du capitaliste et de justifier l'origine de l'intérêt dans l'acte productif.

II. Entreprise et commande de flux.

La primauté du capital sur les moyens productifs courants utiles à la firme impose d'examiner la particularité de ce facteur qui appelle un contrat avec lui, avant que n'en soient noués avec les autres facteurs de production. Sa place et son rôle dans l'entreprise sont à préciser, la question de son origine apparaissant en corollaire.

Le capital, du fait qu'il est le fruit ultime de combinaisons passées de travail et de la nature, tant comme volume disponible que comme élément déterminant des

engagements envisageables (notamment par création scripturale), est le facteur déterminant des choix productifs qui seront réalisés[6]. En effet, si l'on pose que les moyens productifs ne sont pas nécessairement intrinsèquement reconvertibles si l'objectif assigné change, mais qu'au contraire la spécificité des moyens engagés effectivement en lien à un objectif précis peut fonder l'existence de pertes si la situation se trouve être modifiée, il en vient que le profit ou la perte de l'entrepreneur sont fortement liés aux changements dans les données qui apparaissent durant la période de production. L'importance des réactions adaptatives (principe de substitution de Marshall), qui ne peuvent jamais être parfaites ou du moins instantanées, et de l'ajustement entièrement adéquat apparait. Distinguer capital fixe et capital circulant n'est dans ces conditions qu'une solution intermédiaire pour cerner la place de ce moyen productif spécifique et il faut se tourner vers d'autres caractères pour mieux comprendre son rôle dans l'entreprise et la primauté pour l'entrepreneur d'une relation avec lui : une particularité fondamentale du capital en tant que tel est à faire apparaître.

Une fois le projet d'entreprise fondé comme un regroupement de moyens pour une fin donnée, la question centrale est celle du contrôle de ces moyens. Ainsi, connaître une utilisation possible n'est pas tout, mais ne vaut, au contraire, que dans la mesure où l'agent peut contrôler les services concernés. Il se trouve dans ce contexte que le capital n'est pas en lui même un moyen de production pur : seuls les services qu'il rend ou permet d'acquérir peuvent être pris comme tel. Sur cette base, le capital, dans son essence propre, en tant que patrimoine issu d'une richesse cristallisée, ne compte à l'égard du projet d'entreprise que parce qu'il permet d'obtenir un pouvoir sur des services productifs déterminés. On peut le considérer dès lors comme une commande transférée dans le temps et accordée, au moment jugé opportun par le capitaliste détenteur, à l'entrepreneur qui lui semble le mieux à même d'assurer l'accroissement du patrimoine d'origine de ce volume capital. Le capital provient d'une commande efficace passée et sert à assurer une commande future attendue comme efficiente : il est sa

[6] Cela revient à considérer que le stock de biens de production disponibles à un moment donné détermine le choix technique parmi les possibilités offertes. Cette position diffère de la conception traditionnelle que les connaissances technologiques conditionnent de manière inaltérable les choix productifs réalisés.

propre origine et sa propre fin aux yeux du capitaliste ; il est un moyen pour l'entrepreneur qui doit normalement veiller à conserver un pouvoir de commande au minimum intact. L'intérêt servi au capitaliste rémunère à la fois le pouvoir qui est transféré et le risque d'érosion de ce pouvoir. Les différentiels de taux se lient ainsi à la composante entrepreneuriale en ce qu'elle est une source d'incertitude pour le capitaliste de la conservation du pouvoir qu'il propose : cela permet de comprendre qu'un entrepreneur efficace et reconnu pourra de fait disposer de capitaux à des conditions plus avantageuses qu'un entrepreneur engageant son premier projet.

La relation avec le capitaliste, au moment initial de la firme ou par la suite, comme nous l'avons abordée au chapitre 7, s'éclaire par l'importance de ce facteur non pour ce qu'il est mais pour ce qu'il permet : disposer des moyens productifs. Qu'il s'agisse d'équipements ou de main d'oeuvre, le pouvoir de les contrôler importe à l'entrepreneur plus que les moyens eux mêmes. La meilleure solution pour cela étant de disposer des fonds nécessaires à leur rémunération. La fonction d'entreprise se démarque ainsi encore plus de celle de capitaliste, même si elles ne s'excluent toujours pas (ce qui n'est d'ailleurs pas notre objectif) : l'entrepreneur est celui qui sait utiliser le pouvoir de commande dont le capitaliste dispose.

Parler de transfert de pouvoir sous entend alors une pré-existence de celui-ci, c'est à dire que le capital ne serait pas créé artificiellement mais doit forcément provenir d'une économie de pouvoir passé, une fraction du pouvoir disponible n'ayant pas été utilisée mais gardée pour être engagée ultérieurement (cela correspondant à la conception en termes de triangles de valeur). On oppose ici Mises et Hayek à Schumpeter. Les premiers font de l'expansion par création monétaire la base du mouvement des affaires, le second la base sur les effets amplificateurs des suiveurs (entrepreneurs non pionniers) et la conflagration de la nouveauté avec l'ancien.

Les bases de l'analyse proposée nous conduisent a opter plutôt pour la conception schumpeterienne et considérer que ce pouvoir peut être créé : la richesse s'affirme alors plus de passage et de manipulations que de patrimoine. Nous en revenons alors aux idées de François Rachline opposant à la conception nominaliste de la

monnaie, fondée sur le "nous avons, nous prélevons, nous investissons, nous aurons plus", une vision plus dynamique et acceptant le crédit non gagé sur l'épargne que l'on peut formuler : "nous n'avons pas, nous espérons que nous aurons, nous anticipons et voilà que, plus tard, nous nous retrouvons avec quelque chose" (Rachline, 1993, p. 28). Il s'agit là d'une conception moderne du crédit en rupture avec la conception ancienne qui remplace l'argent nature par de l'argent social et où le capital "est une avance, une projection dans le futur, que la réalité anticipée devra rejoindre pour le concrétiser (...) Disposer d'une créance revient à avoir un droit sur ce qui adviendra (...) L'argent est agent. Il engendre. Il est potentiel. Force prête à se réaliser. Il est réalité virtuelle" (ibidem, p. 46 et 54)[7].

L'entrepreneur est l'agent du capitaliste puisqu'ainsi c'est lui qui fonde l'existence continue du pouvoir que ce dernier possède. Il à la compétence pour valoriser ce qui existe déjà, limon déposé par l'activité économique passée, et il sait faire apparaître un nouveau pouvoir futur si on lui donne les moyens d'agir dans le présent. La création des biens se lie donc au pouvoir d'agir dessus : par l'engagement de l'entreprise, avec du crédit pur ou par transfert de pouvoir d'achat d'épargnants vers des investisseurs, se crée un appel à la production des moyens complémentaires dont elle a besoin mais qui ne sont pas disponibles. Leur création contribue à la formation *in fine* de la valeur anticipée et permet par la rémunération qui est servie de fonder un pouvoir supplémentaire effectif, venant s'ajouter à celui déjà accumulé pratiquement. L'intérêt, comme nous l'avons défini précédemment, est la rémunération du pouvoir accordé et du risque pris par le bailleur : soit que le pouvoir (accumulé) se trouve entamé par la non-réussite, soit que le pouvoir créé prospectivement ne donne pas les résultats escomptés et que le prêteur doive entamer sa capacité à créer ce pouvoir (en prélevant dans ses réserves ou en voyant sa confiance émoussée).

---

[7] Il n'y a pas d'incompatibilité toutefois ici avec la conception materialiste pure de la monnaie. Au contraire, en suivant P. Salin qui dinstingue les fonctions de production, de circulation et d'intermédiation qu'exercent les banques (Salin, 1990), le suivi financier des entreprises peut provenir d'une aptitude particulière dans la gestion de la circulation monétaire par un établissement financier, fondant une rotation importante des fonds propres dont dispose cette institution.

Ne plus considérer que le capital pré-existe forcément à l'idée d'entreprise ouvre des champs fertiles à l'analyse. L'entrepreneur se voit proposer un volume de pouvoir accessible illimité pour peu qu'il soit apte à le mobiliser à son avantage, que les conditions institutionnelles du système financier[8] et que les organismes financiers recèlent d'une maîtrise particulière à produire la confiance fondatrice de la valeur de leur pouvoir d'achat : à leur niveau une activité d'entreprise est également indispensable. Toutefois, il est à préciser que la création de pouvoir telle que nous l'envisageons ici possède des limites qu'elle ne peut trouver que dans la sphère économique. Ainsi, les pratiques subissant une influence politique peuvent être de nature à affecter négativement l'activité d'entreprise et conduire à des résultats d'ensemble néfastes, proches de ceux que Mises ou Hayek tendent à imputer à la création monétaire abusive.

Le banquier créateur de pouvoir agit finalement en entrepreneur qui valorise le capital (financier et fiduciaire) dont il dispose. Devant les projets visiblement prometteurs et les entrepreneurs qui les soutiennent, il lui est possible de consentir une création monétaire forcément contrainte par les conditions générales économiques et la situation propre de son établissement d'appartenance. La volonté délibérée de maintenir le contrôle dont il dispose lui même sur les fonds qui y sont engagés, la contrainte du marché du travail des opérateurs financiers, ses conditions éthiques et morales, son désir de reconnaissance et de confiance de la gent financière... conjugués à la concurrence entre les dispositifs de financement accessibles ne pourront que contribuer à la limitation de la création à la seule valorisation des projets tenant visiblement "la route".

De ce fait, l'allongement des voies de production en lien à l'engagement de nouvelles structures et nouveaux détours permis par un crédit non soumis au contraintes économiques (crédit bonifié ou subventions), ou la mise en oeuvre de nouvelles

---

[8] Une limite est la tendance inflationiste. L'injection d'un faisceau de possibilités qui ne seront pas nécessairement toutes réalisées (Rachline, 1993) ne pouvant que conduire à des perturbations de la structure relative des prix. La question est alors du rapport production monétaire / circulation monétaire, permettant de mettre à disposition les ressources nécessaires à l'entreprise tout en limitant les dangers d'un trop important écart entre l'anticipation (fondatrice de l'injection de pouvoir d'achat) et ce qui sera effectivement réalisé. Un système de règles comportementales entre les agents financiers est une clé essentielle (Salin, 1990).

entreprises en lien à des cadres particuliers de réalisation, ne doit pas être pris comme relevant de ce qui est envisagé précédemment. En effet, les conditions de viabilité de l'entreprise, que nous avons soulignées au chapitre 6 (appréhension de l'opportunité, conception de l'opération nécessaires au profit, conditions de valorisation, de réalisation et de protection), permettent de considérer la possibilité que l'opportunité soit, quelle qu'elle puisse être en elle même, rendue plus attractive du fait de l'assouplissement arbitraire de certains aspects de l'environnement économique. Ainsi, si l'appréhension et la conceptualisation restent fondamentalement du ressort de l'individu entreprenant, les conditions pratiques de mise en oeuvre effective subissent l'influence des conditions économiques structurelles. Cela revient alors à considérer que les dispositions concernant la protection des créateurs dans l'activité économique ou la reconnaissance de leur activité, ne peuvent être indépendantes de leur détermination comportementale.

Les aspects de cette question sont nombreux. Un premier se trouve dans les règles de fonctionnement du cadre économique : liberté d'initiative, condition seffectives de création d'entreprise, système d'incitation à la création... Ces dimensions diverses, dont l'efficacité économique n'est pas forcément pleinement liée à la motivation politique, influent incontestablement sur les choix entrepreneuriaux d'une manière indirecte. On considère, comme cela a été évoqué au chapitre 6, que leur effet se manifeste d'une façon détournée, une fois que l'idée est appréhendée et que l'action devient possible. L'entrepreneur décide qu'il peut agir sans connaître véritablement les dispositifs, c'est ensuite, lorsqu'il passe à l'engagement pratique qu'il s'informe et prend connaissance des réglementations qui frappent son action. L'assouplissement des règles et dispositifs ne concerne donc pas la ressource entrepreneuriale en tant que telle mais, bien au contraire, ne la touche que lors de la phase de concrétisation.

Ainsi, les aides et subventions ne peuvent pas stimuler la création efficace et durable d'entreprises, mais plutôt conduire à l'engagement de projets d'une validité douteuse. L'administration finance ce qui semble pertinent (les critères sont alors déterminants mais particulièrement délicats à cerner[9]) et rejette ce qui lui semble moins

[9] En souhaitant notamment que ce ne soit pas la fréquence des projets qui fonde le (suite...)

intéressant. Ce faisant, l'entrepreneur aidé bénéficie de moyens privilégiés pour détourner vers lui des ressources, qui ne seront alors plus disponibles pour les autres, que l'administration n'a pas cru utile d'aider.

On comprend que les conséquences de tels mécanismes sont relativement proches de celles d'une épargne forcée comme l'envisage Hayek. Les effets de la fixation arbitraire d'un taux d'intérêt différent de celui qui résulterait de l'adaptation de l'offre et la demande sont multiples. D'une part on constate que les épargnants, ne disposant plus de l'indicateur de risque qu'est l'intérêt de marché, doivent passer plus de temps et chercher d'autres informations pour réaliser l'évaluation des risques des différents placements. De même certains investisseurs seront écartés pour des raisons de forme, de communication... indépendantes des projets. A l'extrême, dans le cas d'un contrôle étatique du système de transfert de l'épargne, l'administration possède alors un contrôle sur le choix des emprunteurs qui est dangereux car elle est irresponsable et peut tendre à suivre la loi du moindre effort, à poursuivre des objectifs politiques imginaires, à respecter des relations amicales... (Salin, 1990).

Un tel phénomène peut aussi être critiqué en lien au débat constructivisme-évolutionnisme : peut-on juger les projets d'entreprise à l'aune de critères centralisés, déconnectés du marché et, tout particulièrement, de la sphère économique de production, c'est à dire influencés par une autorité supérieure qui détermine ce qui est bon et ce qui ne l'est pas à la lumière d'informations particulières ou des influences jouant sur la "fabrique de lois" (Bastiat, 1850) qu'est le parlement de la nation. La proximité de cette question d'avec le débat Mises-Hayek vs Lange-Morgenstern sur le fonctionnement d'un système économique centralisé est lourde de conséquences. Il est finalement plus souhaitable de voir se développer des pratiques génériques d'aide, concernant l'ensemble des entrepreneurs potentiels, plus en nature[10] qu'en moyens financiers.

De manière assez proche, on peut s'intéresser à l'effet du système fiscal sur la créativité. Ce système joue alors un rôle incitatif bien que l'usage de concepts

---

[9](...suite)
jugement : plus une idée revient plus elle doit être pertinente. Il serait inquiétant que l'originalité et la rareté ne fassent que déservir les candidats à des aides publiques.

[10] Citons notamment le cas du chéquier conseil appliqué en France.

statistiques engloutisse les valeurs respectives accordée par les agent aux ressources concernées dans une uniformisation arbitraire (Salin, 1985). Il est de même possible qi'il pousse les capitalistes à financer des entreprises nouvelles ou déjà en place plus qu'à effectuer des placements financiers concernant à proprement parler les nouvelles combinaisons. De même, concernant les entrepreneurs, ce système doit effectuer un partage aussi équitable des réussites que des échecs. Ainsi, au lieu de réaliser, par des ponctions abusives sur les profits revenant à une socialisation de la réussite par partage des gains à un niveau général, tout en maintenant à un niveau individuel l'échec dont le coût reste intégralement imputé à l'entrepreneur, il convient d'assurer une juste récompense des profits d'entreprise en équilibre avec la sanction des pertes.

En suivant cette approche, on peut penser que les démarches de création effective d'entreprise peuvent receler d'une influence sur les comportements entrepreneuriaux. On note à cet effet, à contrario, que les procédures et démarches utilisées par les organismes d'investissement en capital ou de financement de projet à risque se caractérisent par des approches différenciées. Ainsi, l'investisseur tend à conditionner ses aides à un suivi managerial significatif (Préaux & Vieux, 1986 ; cf. également Ichbiah, 1993, qui fournit des exemples de pratiques de capital risque dans l'histoire du secteur informatique) ou à une sélection adaptée des projets et, en particulier, de leurs promoteurs (Casson, 1982).

Section 2 Risque et entreprise.

Chargé de supporter les risques de l'activité économique depuis Cantillon et von Mangoldt, l'entrepreneur fait figure de tampon de l'incertitude (cf. infra Knight, 1921). Il gère et supporte les risques induits par sa nature transactionnelle au croisement des flux d'input et d'output, lieu principal d'émergence de décalages entre les faits et les calculs réalisés, qu'il soit l'acheteur d'inputs et vendeur des outputs tirés de l'application aux inputs de ses services producteurs (Walras), celui qui commerce, gère la production et emploie les travailleurs en planifiant et projetant le jeu du marché (Marshall) ou encore celui qui s'informe, calcule, planifie et agit (Menger).

Bien qu'apparemment proches, ces trois définitions, dont nous avons déjà examiné les implications analytiques générales, sont de portée radicalement différente quant à la place tenue par la question du risque dans l'action de l'entrepreneur. En effet, les deux premières fondent l'approche usuelle du risque dans la firme alors que la troisième est à l'origine d'une approche plus endogène du risque dans l'entreprise. Après avoir rappelé comment la théorie standard de la firme traite la question du risque, nous examinerons l'intégration du risque à l'entreprise par la tradition mengerienne ainsi que les implications en termes de risques de l'acte intrapreneurial.

I. L'entrepreneur tampon de l'incertitude.

La firme de la théorie traditionnelle, basée sur les fondations walrassienne et marshallienne, ne s'intéresse qu'aux risques exogènes : le risque de marché (*market risk*), le risque technique (*technological risk*), le risque de coût des facteurs (*factor cost risk*) et le risque politique (*political risk*) (Cockerill & Kinloch, 1984). La gestion de ces risques incombant au management[11]. Le risque est ainsi intégré au comportement maximisateur du producteur micro-économique au moyen des biens contingents (Debreu, 1959) ou des *states of the world* et des *contingent consequence functions* (Savage, 1954).

L'introduction de ces *contingences* élude le problème du risque. Ce faisant, ces pratiques éconduisent l'entrepreneur en confinant l'incertain dans un ordre artificiel des biens dans le temps. La limite essentielle à cette distribution temporelle des biens est la seule prise en compte du lieu et du moment d'offre ou de demande des biens, laissant de côté l'aspect choix des produits ou des conditions productives que l'analyse des détours de production explicite. Elle n'aborde que les aspects transactionnels de l'entreprise, ce qui est en fin de compte naturel pour une analyse réalisée dans le cadre allocatif traditionnel.

[11] "The greater part of business risks are so inseparably connected with the general management of the firm (...) in consequence every firm has to act as its own insurance office with regard to them" (Marshall, 1890).

De tels outils considèrent le risque mais ne l'intègrent pas dans les traits fondamentaux du comportement du producteur-maximisateur. La diversité des risques alors reconnus, la diversité des alternatives comportementales possibles, et envisagées, liées à une décision, et la diversité des anticipations sur les états du monde possibles, imposent la prise en compte d'une information sur les revenus envisageables grâce à chacun des différents comportements possibles de l'agent. Celui-ci procéde à un choix basé sur une fonction de pay-off bornée dans le temps et la firme est dotée de différents chemins accessibles afin de maximiser son résultat ultime par maximisation successive des valeurs actuelles des profits attendus à l'issu de l'horizon considéré (Hicks, 1946).

Le passage d'une analyse statique, où le profit est un excédent unique, à une analyse dynamique conduit à considérer plutôt un flux d'excédent correspondant à des durées régulières (hebdomadaires) "si deux flux étaient tels que l'excédent de l'un s'avérait chaque fois plus important que l'excédent correspondant de l'autre, la question de savoir quel est le plus grand des deux flux ne se poserait évidemment pas. Mais si tel n'est pas le cas (et il n'y a aucune raison pour cela le soit) nous avons besoin d'un critère qui nous permette de savoir si l'un des deux flux est plus important que l'autre" (ibidem, p. 182). La valeur nette étant inadaptée, on considère la valeur capitalisée des plans de production, compte tenu des charges d'exploitation indépendantes des décisions actuelles de l'entrepreneur. Son raisonnement revient donc à considérer et estimer les biens étalés dans le temps comme des biens différents en lien aux moments concernés. La firme dynamique conserve ainsi les résultats de la statique : le taux marginal de substitution entre les produits à deux dates quelconques est égal au rapport de leurs prix escomptés, le taux marginal de substitution entre les facteurs à deux dates quelconques est égal au rapport de leurs prix escomptés et le taux marginal de transformation de tout facteur en tout produit est égal au rapport de leurs prix escomptés.

Ce développement du modèle de base peut se compléter d'autres composantes[12] : le coût de l'information, l'interdépendance des choix et l'inégalité de l'importance des

[12] Forcément exogènes au cadre productif puisque celui-ci n'appartient pas aux préoccupations de l'analyse quand bien même le risque s'y manifeste par de nombreux aspects.

composantes de la décision dans le temps (Cohen & Cyert, 1975). On obtient alors des modèles de maximisation d'utilité attendue intégrant le risque, sous réserve que l'information disponible pour un événement incertain soit présentable sous la forme d'une distribution subjective de probabilités et qu'il existe une fonction d'utilité telle que le décideur agisse afin de maximiser la valeur attendue de son utilité. Les développements de la théorie des jeux ont complété cela avec des critères de décision aux orientations pessimiste et optimiste ou des fonctions de regret, et les travaux de Simon (Simon, 1955) ont ajouté la possibilité d'imperfections dans les fonctions de pay-offs. Pourtant, dans l'ensemble, la théorie de la firme s'avère peu capable d'articuler le risque avec la formalisation existante, sauf à envisager, en suivant les approches de Marris ou de Margolis (cf. chapitre 2), une prévention particulière pour cet aspect particulier de l'acte économique, fondant en quelque sorte son élimination *a-priori.*

La théorie économique de la firme reporte de ce fait la question du risque sur l'analyse des décisions et, notamment, sur les problématiques informationnelle et relationnelle. Le risque est réduit soit à la relation entre les agents lors des négociations relatives aux transactions, soit à la prise de décisions d'affectation de ressources par un entrepreneur *qui ne fait ni pertes ni profit.* Il faut aussi mentionner l'artifice du découpage en biens différents d'un facteur identique selon sa disponibilité temporelle. Ce raisonnement dynamique est surtout séquentiel et non continu. Il conduit à un comportement d'entrepreneur putty-putty où les choix faits un jour, même s'ils affectent ceux à faire le lendemain, constituent autant de positions spécifiques peu liées entre elles. Cette position est contraire à celle que nous avons adoptée où toute décision subit nécessairement les contingences de celles la précédant (pour un acteur donné). Cette conception ne cadre non plus que très partiellement avec la logique d'exclusivité organisation-marché posée à la base de la formation de la firme, car elle sous entend effectivement la possibilité de re-négociations des positions, lors même que l'avantage de la firme est la rigidification des liens entre les opérateurs concernés.

Finalement nous constatons que grâce à des d'hypothèses *ad hoc* la théorie standard de la firme, statique comme dynamique, traite le problème de l'incertitude et

du risque soit au coup par coup, soit en le reléguant dans le domaine de la psychologie entrepreneuriale et l'évacuant de la sphère analytique économique. Une telle éviction se heurte pourtant à une double difficulté. D'une part, elle revient à intégrer plus une possibilité d'erreurs que de risques ; c'est à dire qu'en faisant réaliser par l'entrepreneur des anticipations de valeur à des dates données, elle ne tient compte que des changements affectant les prix et non pas les disponibilités des dits facteurs, leurs conditions d'engagement, leurs qualités... L'incertitude se limite donc à des questions de coût affectant la viabilité du plan de production mais ne remettant nullement en cause sa possibilité même. D'autre part, la dynamique envisagée reste partielle puisqu'il n'est pas envisagé que la gestion du risque par l'entrepreneur puisse constituer elle même une source de risques tant pour lui que pour les autres. Cela ne concerne d'ailleurs pas que la disponibilité des facteurs ou les conditions d'usage, mais aussi leurs coûts et donc la profitabilité des plans productifs qu'étudie la théorie traditionnelle.

En lien à la première remarque, il est intéressant de se tourner vers les enseignements de Frank Knight (Knight, 1921)[13] sur la place de l'entrepreneur en tant que gestionnaire de risque. Pour cet auteur, le profit provient de l'imprévisibilité des changements : un changement attendu ne donnant pas de profit contrairement à un changement imprévu. L'entrepreneur intervient alors face aux différentes sources possibles de changement (concernant la taille, la distribution, la répartition géographique ou la composition de la population ; les goûts des consommateurs ; les disponibilités productives ; la distribution de la propriété et sa répartition géographique, et, enfin, l'état des arts et de la technologie). Il décide parmi différents objectifs envisageables celui à poursuivre et avec quels moyens : sa charge est donc "d'estimer 1- la demande future qu'il va s'efforcer de satisfaire et 2- les résultats futurs de son activité (estimate 1- the future demand which he is striving to satisfy and 2- the future results of his operations in attempting to satisfy this demand)" (ibidem, p. 238).

[13] Il pourrait également être fait référence aux idées de J.M. Clark qui suivent une voie proche de celles de Knight.

Knight oppose alors risque (incertitude quantitative et mesurable, donc assurable) et incertitude. Dans cette optique, ce n'est pas le changement probable mais l'incertitude et les anticipations des agents qui sont à l'origine du profit. L'absence d'incertitude, en ce qu'elle permet de prévoir exactement le déroulement des choses, conduit chaque utilisateur de ressources à payer tout ce qu'il doit payer. Au contraire, sa présence fonde la valeur supérieure des bons jugements et de la capacité à la faible marge d'erreur. Le gain de l'entreprise se compose ainsi d'une partie contractuelle liée aux services apportés par l'entrepreneur (dans l'organisation ou relatifs aux facteurs qu'il possède en propre) et d'une partie différentielle issue à la fois des calculs réalisés (soit donc le temps pris à les réaliser et l'aptitude nécessaire) et de la chance.

L'entrepreneur décide ainsi, en fonction des situations, des risques et, surtout, des incertitudes présents, *what to do and how to do it.* Il s'impose dans ces conditions comme la tête pensante du mécanisme productif, centralisant les informations et les décisions : Knight parle alors de *cephalization* de l'activité économique. Il procède aux choix et se retrouve en contact direct avec l'incertitude, dont il doit supporter les coûts, mais dont il tirera avantage si ses choix des productions, des modes de production et des facteurs productifs distincts que la division du travail manifeste dans les sociétés évoluées, met à sa disposition, sont adaptés. Son action aide l'équilibrage du système, même si celui-ci ne peut jamais l'atteindre du fait de la permanence des actions non convergentes car les hommes diffèrent dans leurs capacités de perception et d'inférence de la course future des événements, n'ont pas tous l'aptitude de réaliser des plans intégrant les changements à réaliser pour atteindre une situation future anticipée, ne savent pas tous engager effectivement l'action nécessaire, n'ont pas tous le même degré de confiance dans leur jugement et leurs aptitudes pratiques, et, enfin, n'ont pas tous une attitude active et optimiste face au temps qui passe (ibidem, pp. 243-245).

En fait, il apparait une proximité entre la démarche de Knight et celle de Schumpeter. Ainsi, dans son chapitre 9, il sépare deux situations : absence d'incertitude (circuit schumpeterien) et incertitude (évolution schumpeterienne). L'entrepreneur apparait lorsque l'on passe de la première à la seconde : "lorsque l'incertitude est présente et que la tache de décider que faire et comment prend le pas sur l'exécution,

l'organisation interne des groupes productifs n'est pas indifférente ou un simple détail pratique. La centralisation des fonctions de décision et de contrôle est impérative, un processus de céphalisation, comme il s'est manifesté dans le développement organique, est inévitable, pour les mêmes raisons que pour l'évolution biologique (when uncertainty is present and the task of deciding what to do and how to do it takes the ascedency over that of the execution, the internal organization of the productive groups is no longer a matter of indifference or a mechanical detail. Centralization of this deciding and controling functions is imperative, a process of cephalization, such as has taken place in the evolution of organic life, is inevitable, and for the same reasons as in the case of biological evolution)" (ibidem, p. 268). Utilisateur et gestionnaire des spécialisations, l'entrepreneur en est également au coeur. D'un côté il en résulte lui même car l'incertitude provoque la division des activités de *risk taking* et de *back it up*, d'autre part, elle fonde les choix des individus qui développent des champs spécifiques d'action en lien aux situations auxquelles ils sont confrontés. Les modifications résultant de l'incertitude affectent ainsi non seulement les valeurs respectives des facteurs, mais aussi les accords entre les agents et les choix individuels d'activité.

Abordé ainsi, l'entrepreneur dépasse est plus qu'un intégrateur des probabilités de changement manifestes dans les prix prospectifs de biens. Il intègre une dimension qualitative effective relative aux choix productifs (productions et cadres de réalisation) et aux caractères qualitatifs de l'acte productif (spécialisations des facteurs de production, conditions contractuelles de gestion interne des groupes de production...). Cette approche, en prenant en compte la pluralité des choix d'acteurs, laisse entrevoir les effets sur chaque action d'entreprise des autres actions. Néanmoins, cela reste limité à la seule dimension profit car cette interaction des actes d'entreprise n'est prise en compte que dans la mesure où le développement concomitant de plusieurs actes fondés sur une prospective commune conduit, par leur développement conjoint, à une réduction des gains de chacun, par une conjonction de forces tendant à produire le changement anticipé. Le profit maximal provient *in fine* de la spécificité et de l'imprévisibilité des choix et la multiplicité de projets de même sens le réduit du fait de leur convergence.

D'autres aspects doivent cependant être considérés dans leur influence sur le niveau des profits, que les projets soient convergents ou divergents, et l'on peut envisager, à l'instar de Menger, la création de risques par le développement même de ces projets. En effet, contrairement à l'approche néo-classique traditionnelle, la tradition mengerienne intègre d'emblée une dimension endogène au risque par l'intégration analytique initiale de la temporalité et du principe de causalité liant indubitablement l'acte productif à l'incertitude et au risque. L'entrepreneur anticipe aujourd'hui les besoins pour préparer leur satisfaction ultérieure en articulant efficacement les moyens de production nécessaires. Ce faisant il s'expose à différents risques qu'il va devoir prendre en compte. Aux risques usuels, principalement le risque de marché lié à la marketability de la marchandise dont la production est lancée, Menger ajoute la possibilité de non-conformité de la production à ses attentes et prévisions, c'est à dire le risque d'échec de la recette productive mise en place. Il souligne également l'éventualité que la clientèle ne soit pas au rendez vous (tant temporel que spatial), que les conditions de vente différent de celles anticipées, et, enfin, que les quantités pouvant être absorbées par le marché soient inférieures aux anticipations. Il est aussi possible que les caractères intrinsèques de la marchandise affectent sa facilité de mise en vente (substituabilité, complémentarité...) comme le peuvent également les conditions générales du marché (conditions de concurrence, rapports de prix...) (Menger, 1871, ch. 7).

Ces risques sont complétés par Menger par ceux liées aux changements dans la valeur des biens (tant ceux utilisés au présent par l'entrepreneur que ceux produits suivant les calculs prospectifs réalisés), du fait que les satisfactions que les agents en retirent, que le bien lui-même ou que les quantités disponibles se modifient. L'entrepreneur est de plus confronté à des risques sur la disponibilité des biens d'ordre inférieur nécessaires à sa production, car s'il sait estimer, avec toutefois une certaine incertitude, la valeur finale de son produit, et s'il connaît les biens nécessaires à sa production ainsi que le moment où il va en avoir usage, il ne possède aucune certitude sur leur disponibilité (quantités et localisation), leur qualité et leur prix au moment où ils lui seront utiles. A cela s'ajoute le fait qu'il sait qu'un autre entrepreneur peut chercher à utiliser ce même bien, pour une même production ou pour d'autres usages, affectant de

fait ses conditions globales de disponibilité en conséquence de leur mise en concurrence pour l'obtention de cette ressource.

Les risques distingués par Menger sont ainsi aussi bien exogènes (marketability de la marchandise produite, disponibilité et coût des inputs nécessaires) qu'endogènes à l'activité entrepreneuriale (incertitude sur l'aptitude de l'entrepreneur à réaliser ce qu'il prévoit de faire, impact possible sur son action de l'activité des autres entrepreneurs, concurrents tant comme demandeurs d'inputs que comme offreurs d'outputs proches). Cette deuxième catégorie est particulièrement étudiée par Mises qui souligne la différence entre les forces que l'homme peut contrôler et celles qui lui échappent. Il souligne l'importance du facteur prévisionnel dans les comportements humains (Mises, 1962), au premier rang desquels se trouve celui de l'entrepreneur, acteur par rapport aux changements dans les données du marché (Mises, 1949). L'action intentionnelle (i.e. rationnelle et délibérée visant une fin à laquelle une valeur peut être prospectivement assignée) est ainsi contrainte par le risque comme elle est elle-même créatrice de risque par son effet sur les moyens disponibles et les conditions de leur utilisation.

L'action se différentie alors de la pensée en faisant effectivement des choses des moyens satisfaisant des besoins. Elle s'intègre dans le processus temporel et prend en compte le risque. Elle est une spéculation, car en agissant l'agent affecte lui-même les cadres propres de son action en diffusant, par son entrée sur le marché, des renseignements aux autres acteurs sur l'activité engagée, en intervenant comme acheteur ou vendeur sur ce marché et en réussissant ou en échouant dans son entreprise. Entreprendre revient donc à entrer en concurrence avec les agents déjà en activité, à qui on peut chercher à prendre des moyens dont ils ont l'usage, mais à entrer de surcroît en concurrence avec soi même par déformation de la structure des prix relatifs comme conséquence de l'offre réalisée, ou par invitation à l'action de nouveaux entrepreneurs attirés par l'ouverture d'une voie nouvelle (qu'ils vont copier, corriger et modifier ou utiliser pour faire autre chose, notamment tenter de fournir les inputs nécessaires).

Schumpeter (Schumpeter, 1912) avait d'ailleurs souligné cet aspect de la question en évoquant l'importance sur l'action d'entreprise des réactions imprévues et

imprévisibles des autres agents, ainsi que le danger représenté par les suiveurs. L'influence externe est alors d'autant plus sensible que l'entrepreneur manque forcément d'expérience et du soutien de régles utiles dans la prise des décisions nouvelles : il doit deviner ou estimer certaines données indispensables. La réussite pleine et entière de l'entreprise, sanctionnée par le profit, est donc contrainte par trois conditions : que le prix des produits ne baisse pas du fait de la nouvelle offre, que le coût de la nouvelle combinaison soit effectivement moindre que celui des anciennes et que la hausse du prix des facteurs de production soit conforme à l'estimation qu'il en avait faite[14].

La confrontation des deux conceptions des risques d'entreprise mène à souligner l'importance des risques induits par l'acte d'entreprise en lui même. Ainsi, que l'entrepreneur soit ou non risk neutral, on constate son effet création de risque. Si l'entreprise semble de apte à contrer les risques de marché, de technologie, de coûts de facteurs ou, dans une moindre mesure, politique, l'émergence de risques de son fait, est une nuance senseible. On doit donc séparer les **risques de production** des **risques d'entreprise**, les premiers se différenciant des seconds par la non-intégration par l'acte productif de la dimension anticipation qu'implique l'entreprise. Le producteur qui *produit et met* une marchandise sur le marché de manière continue (i.e. sans modifier les conditions de fabrication ou la marchandise elle-même) ne s'expose qu'aux risques de marché, de coût et de changement technologique. L'entrepreneur qui engage une activité distincte de celles alors réalisées, s'expose aux dangers de cette action nouvelle.

Le risque d'entreprise se compose de différents éléments issus de la temporalité qui s'ajoutent aux risques productifs dans la mesure où l'entreprise revient à réaliser une production. L'effet temps, sorte d'application du détour de production de Boehm-Bawerk aux risques de production, revient à tenir compte des effets sur le marché induits par l'activisme entrepreneurial. Il correspond donc aux modifications propres des conditions économiques liées au choix d'entrée ou non en activité par l'entrepreneur. Par

[14] On note d'ailleurs ici une différence entre l'approche mengerienne et celle de Schumpeter. Ce dernier ne tient pas compte de l'importance de la véracité de l'anticipation qualitative par l'entrepreneur de la constellation à venir des offres et des demandes.

commodité, nous nommerons cet effet, **effet Menger**. S'y ajoute le **risque d'innovation,** dû à l'introduction d'une nouveauté constituant un changement par rapport aux habitudes, l'entreprise anticipant une rupture à venir (provoquée, par cette même entreprise, ou anticipée, soit en lien à une origine externe, soit parce que latente à une autre entreprise engagée) qui ne vaut que si elle se réalise conformément aux prévisions.

Ainsi, en faisant du neuf, l'entrepreneur cherche à faire ce qui n'a jamais été fait et prend le risque que cela soit impossible. Il peut se heurter à des résistances, des contraintes d'ordres divers (juridique, social, institutionnel...) ou à des incompatibilités techniques. La possibilité d'inadaptation de l'innovation aux conditions économiques n'est d'ailleurs pas à exclure. L'anticipation de l'entreprise peut finalement être erronée ou tout simplement fausse : l'entrepreneur s'engage alors dans la réalisation de quelque chose qui ne peut être conforme aux prévisions et dont l'échec sera lié non pas aux risques productifs mais à la réalisation à proprement parler de la nouveauté.

Le troisième élément du risque d'entreprise est le **risque d'entrepreneur**. Alors que le producteur, en reconduisant une production usuelle selon les canons de la tradition n'est pas confronté au problème de l'adaptation de ses capacités propres (on retrouve l'absence de risque du circuit schumpeterien où la production est fondée sur la reconduction de routines), l'entrepreneur, du fait de son engagement sur des voies nouvelles, est non seulement confronté au risque que la voie suivie soit irréalisable ou inepte, mais est de plus confronté au problème du savoir faire. L'absence de régles et usages existants compliquent alors sa tache et nourrissent le risque d'un échec. Ainsi, malgré la haute opinion de lui qu'il peut avoir, l'entrepreneur peut se tromper dans la mise en oeuvre de l'innovation : celle-ci peut être viable mais mal-concrétisée. L'échec de l'entreprise, on le constate, peut avoir plusieurs origines.

II. Risques et marchés internes : le cas de l'intraprise.

Les risques liés à l'acte entrepreneurial soulignés ne sont pas les seuls qu'il convient de prendre en compte, l'entrepreneur pouvant également se manifester, en intrapreneur, dans le cadre d'organisations ou de marchés internes de ressources.

L'intraprise conduit alors simultanément à l'émergence de risques internes à gérer. Il en vient finalement qu'impulser de l'intraprise assure à l'organisme une prise en charge, décentralisée, potentiellement plus efficiente des risques pouvant se manifester, mais conduit à l'émergence de risques internes, et externes (génériques de l'entreprise).

L'importance de l'intraprise dans la dynamique de l'entreprise est certaine et il convient de noter avant tout l'existence d'un risque particulier pour certaines organisations : le risque de non-entreprise. Une fois lancée, l'activité impulsée doit effectivement continuer à subir des impulsions afin de maintenir la pression évolutive et assurer la continuation du processus industriel ainsi que l'efficience de ce processus. Il s'agit soit d'assurer le renouvellement des productions ou des conditions de production pour maintenir la situation obtenue par l'entreprise dans la période précédente ou d'envisager le développement de la firme dans des directions nouvelles. Le problème des organisations existantes est alors de stimuler l'innovation dans les productions, les processus, les approvisionnements ou les débouchés, ou dans les modes structurels de fonctionnement (pour reprendre la typologie schumpeterienne des innovations).

L'intraprise peut permettre alors, comme nous les vîmes au chapitre 8, d'assurer la floraison d'idées traduites en actes dans l'organisation en place (ou en lien à elle) plutôt que l'émergence d'organisations nouvelles en concurrence. Elle offre des perspectives probables qui surpassent les pratiques d'entretien de l'acquis passant par la dématuration des activités, par l'amélioration du savoir faire de la firme ou de sa clientèle par achat (i.e. l'acquisition d'autres unités existantes) ou par le recours à des méthodes de management participatif ou par projet. La temporalité de l'excellence de l'entreprise manifeste vite ses limites, et ces recettes ne valent bien souvent que dans certains cas et sous certaines conditions.

Perpétuer la firme demande donc la reconnaissance de l'initiative entrepreneuriale en son sein et donc le développement de cadres favorables à l'intraprise. La gestion des intrapreneurs appelle alors la mise en place d'un environnement qui autorise l'exploration par l'intrapreneur de nouvelles utilisations ou destinations pour les ressources disponibles dans l'organisation. Une activité de cette nature est difficile à planifier, d'autant que les orientations des intrapreneurs correspondent rarement à celles de la

direction générale. Le choix est ainsi entre risquer l'intraprise, avec les dangers que nous allons faire apparaître, qui s'ajoutent à ceux existant normalement pour la firme, ou maintenir l'acquis que l'on se contente d'entretenir, au risque d'un affaiblissement de l'organisation face aux risques exogènes usuellement soulignés conjugués aux dangers émergents de l'entreprise des autres ou de l'intraprise des organisations concurrentes. Lancer une politique d'intraprise impose donc de connaître les risques qu'elle peut engendrer, au premier rang desquels se trouve le risque d'avortement des projets par inadaptation des cadres de cette politique intrapreneuriale.

L'activité d'intraprise étant de même essence que l'entreprise, on peut considérer que les risques de l'entreprise se retrouvent dans son cas. En posant que l'intraprise est acceptée par la firme[15], l'intrapreneur actif va tendre à détourner de leurs usages des moyens dont l'organisation dispose, tout comme il peut affecter des moyens excédentaires. L'intrapreneur se pose donc en voleur de moyens à l'organisation d'appartenance pour travailler à ses propres missions et à la réalisation de ses jugements novateurs ou simplement correcteurs des choix généraux de l'organisme. Comme le soulignent Stevenson et Gumpert (Stevenson & Gumpert, 1985), l'intrapreneur répond aux questions suivantes : qu'elle est l'opportunité, comment puis-je l'exploiter, de quelle ressources ai-je besoin et quel est mon contrôle dessus. Une fois lancée, l'intraprise fonde une série de détournement des moyens internes aux effets parfois conséquents.

On constate que l'action d'intraprise est de nature à conduire à une perturbation du fonctionnement de l'organisation dont les procédures de fonctionnement sont modifiées, tant relativement aux ressources en inputs qu'à la disponibilité du facteur travail, les projets impulsés par l'intraprise pouvant drainer des volumes conséquents de main d'oeuvre. Le forcing stratégique réalisé par l'intraprise pour s'affirmer s'accompagne là de deux dangers : le premier concerne les activités présentes, exposées ainsi à une concurrence interne, le second concerne l'intraprise en elle-même qui s'expose à une potentielle négligence stratégique pouvant conduire à un produit ou des méthodes mal développés ou finalement inutiles ou inadaptés. L'organisation est tenaillée entre les

[15] Le cas d'intraprise latente, non désirée par la firme, est délibérément évacué de cette étude

capacités dont elle recèle et l'incapacité caractéristique à gérer et valoriser cette richesse. Elle tend ainsi plus à faire partir les éléments les plus dynamiques et à stimuler l'essor d'organisations concurrentes autour de projets sérieux.

Le responsable de la firme est mis dans une situation proche de celle du capitaliste schumpeterien qui accepte de signer un chèque en blanc à l'intrapreneur contre la promesse d'un profit potentiel à venir. Il s'expose au triple risque concernant l'intrapreneur, l'action engagée et les conditions offertes dans l'unité, le conduisant à appeler des informations nécessaires pour juger, pendant que l'intrapreneur développera systématiquement un comportement de rétention d'information. Il doit ainsi choisir entre l'acceptation du projet avec toutes ses conséquences sur l'organisation (perte de ressources simplement détournées et disparues avec l'échec toujours possible ou l'amoindrissement de la richesse de la firme comme conséquence des détours occasionnés) ou le refus, avec le danger que se développe une unité concurrente ou que l'intrapreneur soit engagé par une autre organisation aux moyens menaçants.

Concernant les deux premiers risques évoqués, la question revient à la problématique de la théorie de l'agence du fait de l'importance de la variable informationnelle dans la relation entre le décideur et l'intrapreneur, canal essentiel de renseignement sur le projet. La sélection du *champion* revêt donc une importance particulière car c'est lui qui nourrit l'idée en énergie et en ressources : il lui faut une vision suffisamment claire de ce qui doit être fait et connaître les ressources nécessaires pour pouvoir trouver dans l'organisation ce dont il a besoin et, enfin, réussir à en obtenir l'usage, tout en s'efforçant de conserver le contrôle sur son "bébé". Le repérage et la sélection du champion, ainsi que la concrétisation du projet subissent pour leur part l'influence directe des cadres organisationnels qui gèrent la sélection des projets comme leur accomplissement. La diversité des intrapreneurs, activistes ou idéalistes créatifs (Maire, 1982) ne fait qu'ajouter à la difficulté car des cadres inadaptés ou mal conçus peuvent avoir un effet pire que l'absence d'intraprise en conduisant à l'absorption, par déformation ou stérilisation, des initiatives dans la dynamique de la firme ou à une non-expression des idées nouvelles liée à un manque de reconnaissance.

L'organisation doit dès lors s'assurer de la nécessité de la mise en liberté des créatifs afin de définir la place qui peut leur être laissée, de pouvoir accepter leur différence et de trouver les moyens de promouvoir leur indépendance. Le processus d'intraprise est alors exposé lui même à certains risques dont celui du cercle vicieux de l'attribution de ressources : il faut des ressources pour démontrer la faisabilité du projet, condition même de l'attribution de ressources. Il faut également souligner l'effet dangereux de la prise en compte de l'intraprise comme couverture des activité existantes qui conduit à ne la considérer que dans certains moments de la vie de l'entreprise et non de manière continue. De plus, l'intraprise est souvent abordée comme un moyen et non comme un objectif à proprement parler. L'adaptation des procédures de choix en lien à la prise en compte effective de l'intraprise dans la dynamique de l'entreprise conduit alors au dilemme simple : il faut faciliter les procédures et les critères de choix tout en évitant la profusion des projets qui grèverait le fonctionnement normal de l'organisation.

Finalement, développer la capacité à intégrer (anticiper) le changement de la firme est dangereux car de nature à déstabiliser l'organisation, qui perd ses buts précis, son affectation normale des moyens et gagne de potentiels problèmes dans la cohérence entre les projets et les hommes. L'adoption de formules mitigées (essaimage, partenariat, création d'unités spécialisées ou groupes de projets) est un choix délicat car s'il offre aux intrapreneurs des voies effectives d'expression, il leur retire la possibilité d'insérer leur action dans un cadre existant où les moyens qui leur sont nécessaires existent déjà. L'intraprise doit alors construire ses structures et se procurer des moyens par ses propres facultés, réduisant d'autant ses chances de succès. L'arbitrage entre le développement interne des nouvelles activités ou leur mise en oeuvre dans des cadres distincts de ceux de la firme permet certes de limiter l'effet sur l'organisation mais conduit simultanément à une possible réduction des chances de succès, et également au danger d'une émancipation de l'unité nouvelle. Il est aussi envisageable que les agents de l'intraprise, même s'ils disposent d'une certaine liberté, percevant leur isolation en arrivent à quitter l'organisation pour en joindre une autre où leur créativité sera mieux exploitée (cf. le cas du laboratoire Xerox à Palo Alto, Wallace & Erickson, 1992).

Les risques de l'intraprise peuvent être conceptualisés comme cela a été fait avec l'entreprise. La première dimension est donc celle de la non-intraprise. L'organisation existante, caractérisée par l'absence d'entrepreneur ou par l'inactivité de ce dernier qui, une fois l'*oeuvre de sa vie* élaborée se tourne vers d'autres activités ou s'arrête simplement, tend alors à passer sous la coupe manageriale[16].

Palier à ce danger par l'intraprise revient toutefois à accepter ses effets. Ainsi, accepter des procédures de comportements latents et émergents pas forcément convergents avec les choix généraux de la firme, et pas non plus nécessairement visibles dès leur apparition, fonde un risque tout à fait important. Le différentes dimensions de ce **risque d'intraprise** sont les suivantes : déstabilisation de l'organisation, mésorientation des activités, réduction de la firme. Ces différents aspects du risque d'intraprise s'ajoutent bien entendu aux risques d'entreprise, l'intraprise n'en étant qu'une forme particulière.

L'organisation où s'active l'intrapreneur se trouve facilement déstabilisée du fait de la conjonction de deux effets. D'une part l'intrapreneur va prélever les ressources indispensables à son action dans les ressources de l'organisation (la première utilisée étant son temps de travail) afin de poser les bases du projet. Les moyens dont dispose la firme pour la réalisation des activités normales en sont diminués d'autant avec un effet naturel sur ces activités. D'autre part, le développement de différents projets alternatifs (concurrents ou successifs) induit une perturbation des comportements des membres qui sont pris entre différentes directions d'action. En effet, plusieurs frictions

---

[16] S'il importe de ne pas confondre managers et bureaucratie, il est utile de revenir sur la non-concordance absolue entre manager et intrapreneur esquissée au chapitre 8. Ainsi, l'application de recettes éprouvées du management et de la stratégie afin d'assurer la continuation de l'activité engagée ne constitue pas à proprement parler d'acte d'intraprise. Par contre, l'introduction de changements, minimes ou significatifs, dans les cadres de fonctionnement de la firme fonde une activité d'intraprise. Le risque de non-intraprise revient donc à un risque de non-créativité et de reconduction simple, en gestionnaire-héritier, des pratiques mises en oeuvres lors des périodes de production passées. La firme peut, dans ce cas, perdre les avantages concurrentiels ou les rentes de situation que lui avait constitué l'entrepreneur initial ou précédent. De même, la production réalisée peut tendre à ne plus correspondre aux conditions économiques générales, la gestion seule des risques de production distingués précédemment ne pouvant le mettre en évidence que trop tardivement.

peuvent se produire. Une première peut se manifester au niveau stratégique entre les activités normales et les projets d'intraprise en cours (reconnus ou en gestation). S'y ajoute une friction possible entre les membres de l'organisation selon qu'ils participent ou non à ces équipes (le mode de composition des équipes important beaucoup ici). Enfin, les individus peuvent subir les effets d'un choc des motivation lié aux pratiques de stimulation en vigueur dans la firme, la confrontation des pratiques de rémunération forcément différentes selon qu'elles concernent la production principale ou les projets à l'avenir prometteur mais incertain. On peut de surcroît noter que la loyauté des agents vis à vis de l'organisation en subira les conséquences.

L'intraprise présente également un risque de mésorientation des activités. Les projets développés peuvent en effet se fourvoyer dans des directions que l'avenir montrera fausses ou trop anticipées. Le grand saut en avant pouvant s'appuyer sur un mauvais tremplin, la volonté trop forte d'aller de l'avant grâce à l'intraprise peut ainsi faire passer à côté d'opportunités d'action mises en évidences par la concurrence. L'effet d'entraînement de l'ensemble de l'organisation par l'intraprise peut alors jouer de manière particulièrement négative, conduisant la firme à un résultat parfois décevant, pire que l'absence d'intraprise. Dans le même sens, on peut penser que l'intraprise est également de nature à éclater l'unité en poussant au développement de projets sans véritable ligne directrice générale, les communautés techniques ou commerciales ayant servi à la base disparaissant au fur et à mesure du développement des idées.

Enfin, l'intraprise constitue un risque de réduction pour la firme. Elle peut impulser le développement, désiré ou subi, d'unités nouvelles, concurrentes de l'organisation d'origine ou, plus simplement, en conséquence d'un échec significatif, la mort de la firme.

Combinant ses risques propres à ceux de l'entreprise, l'intraprise constitue une source importante de dangers pour l'organisation d'accueil. Celle-ci peut toutefois agir dessus par le biais de l'agent de cette action : l'intrapreneur. Comme avec l'entrepreneur, il fonde le risque lié à l'intraprise du fait de ses compétences et de son aptitude à gérer l'innovation. Pourtant, certains traits caractéristiques doivent être examinés car,

contrairement au premier, qui agit dans le système économique où il crée sa propre firme dont il est responsable[17], l'intrapreneur intervient dans le cadre d'une organisation existante dont il n'est pas responsable. On est confronté à une délégation double de pouvoirs : apporteurs de moyens à l'entreprise initiale pour un projet donné et modification des usages par un entrepreneur interne inconnu des premiers.

Si le choix de l'intrapreneur relève d'une analyse semblable à celle concernant l'entrepreneur, la question centrale concerne la mise en place d'un système de motivation suffisamment efficace pour assurer l'implication complète et durable de cet agent, tout en permettant à l'organisation non seulement de pouvoir tirer pour elle-même les fruits de l'intraprise mais aussi, et cela n'est pas sans importance, de s'assurer une perturbation limitée de son fonctionnement par le processus intrapreneurial. Ce système de motivation doit également permettre à l'intrapreneur de stimuler les membres de l'équipe de développement du projet afin de contribuer à maximiser les chances de réussite tout en évitant une attractivité trop forte de cette équipe.

Une autre question qui se pose alors est celle de l'organisation pratique du projet d'intraprise. Différentes possibilités sont en effet accessibles bien que suivant toutes la même logique de mobilisation des nombreuses idées émergeant de l'entreprise. Il est donc possible de tirer plein avantage des bienfaits de l'intraprise tout en faisant en sorte qu'elles ne soient émasculées par les procédures hiérarchiques créatrices d'un syndrome du bois mort (les meilleurs employés quittent la firme et contribuent à augmenter le nombre des concurrents sérieux). Toutes ces idées, qui ne demandent qu'à se développer, constituent autant de possibilités de réalités commerciales si l'état d'esprit des agents qui les promeuvent et le cadre global le permettent.

Il est possible ainsi qu'elles cherchent à s'épanouir hors de l'entreprise, au risque de ne pouvoir bénéficier des différents avantages qu'offre la grande structure déjà en place. En effet, la firme offre à l'intraprise un écrin (Pinchot, 1985) caractérisé par l'existence d'une force marketing (dont fait notamment partie le *goodwill* de la firme),

---

[17] Cette responsabilité restant limitée par le contrat d'entreprise qui permet d'assurer une répartition a priori de la prise en charge des risques de l'entreprise entre l'entrepreneur et les capitalistes qui le financent.

d'une base technologique, de personnes de confiance ainsi que de réseaux d'influence et d'information, de ressources financières et industrielles qui peuvent être utilisées. L'entrepreneuriat offre toutefois les avantages de la rapidité de la décision, de la propriété de l'activité impulsée et des conseils parfois précieux des investisseurs (surtout dans le cas des investisseurs de capital risque expérimentés). La mise en commun du grand et du petit fonde un avantage compétitif issu des moyens dont dispose la grande organisation et des compétences et du dynamisme qui caractérisent le petit. Cette pratique permet ainsi à la nouveauté de couvrir d'emblée son marché, et non, ce qui serait le cas si elle restait seule, de se cantonner à un marché local (Roberts, 1980).

Il convient de ne pas avoir une vision trop duale du phénomène : il y a entre l'entreprise et l'intraprise de nombreuses solutions intermédiaires. Leur choix se lie à l'importance stratégique du projet relativement au développement de la société et à l'étroitesse des rapports entre le projet et les aptitudes profondes de l'entreprise (c'est à dire la convergence opérationnelle). Différentes configurations sont alors à distinguer (tableau repris sur Burgelman, 1986) :

Convergence opérationnelle

inexistante	Unités spécialisées	Unités interdépendantes	Désengagement total
partielle	Nouveau produit, nouveau service	Division activités nouvelles	Liens contractuels
forte	Intégration directe	Micro-division activités nouvelles	Soutien et liens contractuels
	forte	incertaine	faible

Importance stratégique

La mécanique subtile de l'intraprise demande donc le respect de certaines règles fondamentales permettant d'en garantir un fonctionnement efficace. L'organisation se doit de laisser aux agents une liberté d'action suffisante, passant aussi bien par de l'auto-sélection, la mise à disposition de temps et de fonds discrétionnaires... que par une

philosophie adaptée, rejetant l'idée du quitte ou double et de l'impatience. De même est-il nécessaire de veiller à conserver les intrapreneurs à la tête de leurs initiatives : décapiter l'équipe, tout comme en modifier la composition ou entraver son fonctionnement par des contrôles trop tatillons, constituent autant de moyens radicaux pour atteindre l'échec.

La difficulté réside manifestement dans le passage de l'embryon d'affaire à l'organisation active : l'équipe pionnière, guidée par le champion du produit (artisan technique de la nouveauté) doit se muer en structure spécifique (base d'une division nouvelle), d'où la nécessité de la montée en puissance d'un champion organisationnel qui, contrairement au champion du produit, sera plus politique et dirigeant que technicien. Ces deux acteurs indispensables à la réussite de la nouveauté peuvent n'être qu'une seule et même personne, combinant la souplesse, l'adaptabilité et l'optimisme du premier avec la vision stratégique résolument à long terme du second. L'un intervient pour concevoir, le second pour vendre l'idée à la direction générale : il lui montre les perspectives techniques, souligne les implications stratégiques...

Conclusion du chapitre

Nous avons essayé de présenter dans ce chapitre les implications de l'acte entrepreneurial sur la structure économique où il s'insère. En effet, l'entreprise étant fondamentalement une action, elle possède de nécessaires conséquences sur le cadre de réalisation. Nous avons ainsi fait le constat que l'activité d'entreprise n'est pas, comme cela avait déjà été envisagé en conclusion de la première partie, neutre. Elle affecte l'ensemble de la structure économique, non seulement sur le plan des prix relatifs des marchandises ou des facteurs de production, mais elle concerne également les structures de financement et les cadres institutionnels de l'économie. De même, en tant qu'action nécessitant la participation d'agents autres que l'entrepreneur, ses ramifications se manifestent au travers de mouvements économiques divers. Ainsi, nous avons noté que

le financement de l'entreprise affecte conséquemment l'ensemble de la dynamique entrepreneuriale, s'ajoutant aux effets structurels propres à l'action de l'entrepreneur.

Du fait de ces effets multiples, l'Entreprise est une source d'incertitude pour les acteurs économiques. Elle est donc plus qu'une solution pour la gestion des risques émergents dans la structure économique, mais est aussi une source de risques autres qui s'imposent aux autres agents. Abordés ainsi, les risques ne sont manifestement pas que gérés par l'entreprise, mais aussi générés. En agissant hors de cadres productifs existants, l'entrepreneur est facteur de risque dans la mesure où il contribue aux risques usuels cernés par la théorie. Son action sur les produits affecte les conditions d'offre et de demande et modifie de ce fait les rapports de prix relatifs. De même, en intervenant sur les procédures technologiques en usage, il produit des changements des conditions de production qui concernent les autres activités productives (produits substituables, complémentaires, ou simplement remplacés). Les risques de la firme usuellement étudiés se complètent donc d'un risque d'entreprise contenant ces différents effets.

Face à ces dangers multiples qui guettent de l'extérieur l'entrepreneur et face à la concurrence de ses collègues, on comprend alors mieux le rôle figeant qu'assure la firme. Elle permet non seulement de fonder des relations actives qu'il contrôle effectivement, pour les soumettre à sa rationalité propre, et qui ne disposent pas de la souplesse qu'aurait autorisé un recours au marché. De surcroît, et c'est là l'essentiel, elle constitue un écran entre l'action à proprement parler et l'agent entreprenant, faisant que, si le choses tournent mal, les contrats se dénouent sans impliquer directement l'agent qui les avait noués car l'échec emporte l'institution avant l'individu qui la fonda.

Lorsqu'il agit dans des cadres existants, l'intrapreneur produit les effets identiques mais réduits à l'échelle de l'organisation d'action. Celle-ci se trouve donc confrontée aux dangers externes de l'entreprise, complétant les risques traditionnels liés à la firme, et aux risques de l'intraprise qui menace de déstabiliser l'ensemble de l'organisation du fait des modifications provoquées dans l'affectation interne des ressources, de la concurrence interne qu'elle impulse entre les différents acteurs... Il est d'ailleurs possible d'envisager la complexité d'une situation où sont confrontés un

entrepreneur fondateur d'une firme et un intrapreneur qui oeuvre au sein de cette unité ; les cas de figure sont alors nombreux et de complexité variable, selon notamment le moment où se produit la confrontation, c'est à dire que l'entreprise initiale est encore jeune et florissante ou non et que l'entrepreneur originel dispose encore d'idées et d'énergie ou non.

Les effets positifs sur le dynamisme de la firme, attendus de l'intraprise, sont ainsi nuancés par les conséquences moins désirées, tendant à conduire au refus de l'initiative interne libre, et donc à exposer l'organisation aux dangers de la non-entreprise. Certes le choix n'est pas entre périr de l'intraprise ou dépérir de l'absence d'intraprise, mais l'acceptation de l'intraprise relève d'une décision complexe qui impose une perception complète de ses dangers autant que de ses avantages, d'une manière tout à fait proche que les systèmes économiques généraux doivent le faire vis à vis de l'entreprise, visiblement seule apte à fonder un mouvement d'évolution économique.

Conclusion de la seconde partie

Sur la base du constat établi dans la première partie de ce travail de la délicate articulation de l'Entreprise à l'activité économique de production et au cadre de cette activité (i.e. la firme), cette seconde partie a cherché à proposer de possibles bases afin de remédier à ce problème. Il nous a semblé alors nécessaire d'envisager une fondation de l'action d'Entreprise indépendamment du cadre même de son action, de manière à permettre l'inscription de la firme comme un cadre potentiel de réalisation effective de cette activité, cadre formellement reconnu et, par voie de conséquence, dont l'émancipation de son agent fondateur est parfaitement possible, laissant cette unité accéder à une autonomie propre, notamment à lien à l'emprise manageriale.

Cette progression nous a conduit alors sur une voie différente de celle usuelle où la firme et l'entrepreneur ont une existence conjointe et ni l'un ni l'autre n'ont d'antériorité logique. Nous en revenons d'ailleurs aux remarques conclusives de la première partie qui soulignaient notamment les effets du temps et des actions structuratrices des individus. Ces actions, manifestées ici autour de l'institutionnalisation de la firme, jouent donc véritablement un rôle déterminant. Leur prise en compte permettant en effet d'aborder efficacement certains aspects jusqu'alors obscurs.

Nous avons ainsi envisagé de comprendre l'émergence de firmes et leur dynamique sur la base d'une séquence : Opportunité-Entrepreneur-Contrat-Contrats. L'action d'entreprise consistant alors à valoriser, c'est à dire transformer en profit réellement manifeste et *encaissable*, des opportunités qui apparaissent dans le cadre du système économique où l'agent entreprenant s'insère. L'Entreprise, fonction économique fondée et différenciée de celle de capitaliste et de travailleur, conduit entre autres solutions à la formation d'une entité entièrement dévolue à l'extraction effective des gains laissés entrevus par l'opportunité perçue par l'entrepreneur. Cette possibilité n'est toutefois pas exclusive, le recours au marché demeurant dans une certaine mesure possible tout comme l'usage d'autres solutions particulières.

La concrétisation de la vélléité d'entreprise passe par la mise en place d'un contrat particulier. Dans la plupart des cas, la constitution d'une firme est manifeste. L'Entrepreneur crée un écrin qui accueille son initiative, lui fournit un cadre adapté et protecteur. Pour cela, il procède à une cristallisation de ses rapports avec les propriétaires des moyens productifs nécessaires à l'exploitation de l'opportunité visée. Cette cristallisation lui permet d'éviter les difficultés informationnelles qu'il pourrait rencontrer sur le marché ainsi que la flexibilité du marché, autorisant alors, et il ne le désire en aucun cas, des modifications des rapports, l'un ou l'autre apporteur de moyens indispensable à l'entreprise modifiant sa situation au fur et à mesure que l'entreprise se déroule et obère par là même toute perspective de profit[1]. Agissant de la sorte l'entrepreneur tend à créer un marché interne où les agents, apporteurs de moyens capitaux (propres ou dettes) comme apporteurs de travail, peuvent se positionner en lien

---

[1] Il est bon de rappeler ici que notre approche adopte le cadre analytique de la pensée autrichienne. Elle se positionne donc sur un marché parfaitement dynamique où, malgré une potentielle imperfection de l'information, les agents sont aptes à redéfinir leurs positions à tout moment en lien à l'expérience qu'ils tirent des actes (les leurs comme ceux des autres) que le marché confronte perpétuellement.

La rupture est à ce niveau claire et compréhensible d'avec l'approche walrassienne de l'équilibre. On comprend en effet qu'il est impossible à l'entrepreneur de gagner quoi que ce soit si son action doit attendre avant d'être effectivement engagée que chacun choisisse la position contractuelle qui maximise ses gains (qu'on procède en univers certain comme en univers incertain, avec des fonction d'utilité attendue ou contingentes).

à l'information limitée qui y circule et que l'entrepreneur est apte à coordonner, à contrôler et à utiliser le cas échéant[2].

La mise en place d'une relation contractuelle particulière manifestée par le contrat d'entreprise est donc la première opportunité de gain que peut exploiter l'entrepreneur. Il accepte ainsi d'engager la procédure d'exploitation de l'opportunité en impulsant un processus fondateur de recherche de partenaires et de négociation. Le Contrat d'entreprise, qui donne finalement naissance à l'unité firme, est le produit de cette procédure.

Une fois ce qu'on pourrait appeler un marché-spécifique fondé et reconnu autant par les partenaires parties prenantes que par les autres agents économiques non impliqués dedans, l'activité d'exploitation de l'opportunité peut être engagée et l'entrepreneur recueillir les fruits (uniquement) de sa clairvoyance. En effet, nous avons souligné la particularité essentielle de l'entreprise contractuelle : elle ne fait revenir à l'entrepreneur que les gains et transfère en priorité les pertes sur les autres participants. C'est ainsi qu'en cas d'échec (total ou simplement partiel, c'est à dire par exemple un succès plus long à obtenir qu'il n'avait été estimé initialement), le maître de l'entreprise est apte à faire supporter à ses partenaires le prix de cette difficulté et à n'en subir lui même les effets que si la réussite est longue à atteindre ou si il se trouve en continuelle situation d'échec, amenuisant d'autant son crédit. Attirés par la valeur potentielle promise par l'entreprise, les capitalistes (investisseurs ou banquiers) voient en cas d'insuccès leurs actifs amoindris : les fonds propres de l'entreprise peuvent être consommés en pure perte et les dettes non remboursées à leur valeur effective[3]. Il en est

---

[2] Cf. le processus de création de marché qu'analyse M. Casson, chapitre 5.

[3] Nous avons expliqué au chapitre 6 les raisons qui poussent John Moore à souligner l'avantage des banquiers issu du fait qu'ils peuvent récupérer, en cas d'échec, le contrôle des actifs physiques de l'entreprise. Il s'agit là toutefois d'une moindre chance car ces actifs ne peuvent servir que de manière limitée (la mise à l'écart de l'entrepreneur revenant bien souvent à la perte d'informations et à l'élimination de son enthousiasme et de son esprit résolument volontariste) ou être cédés pour leur valeur résiduelle comptable et cela uniquement dans la mesure où un acquéreur à ce prix peut être trouvé (la perte étant alors la différence entre leur valeur initiale financée et le gain de la vente majoré éventuellement des quelques bénéfices pouvant avoir été réalisés).

(suite...)

de même avec les salariés de l'entreprise, qui dans ce cas perdent leur emploi et voient leur acquis (apprentissage, formation,...), par la participation à cette opération, rendu nul voir négatif (dans le cas d'un acquis spécifique non-transférable et, à l'extrême pour certains salariés seulement, lorsqu'il s'agit d'une fin reconnue comme frauduleuse pouvant conduire à une mise en cause au premier abord de leurs compétences).

A l'inverse, lorsque la réussite est au rendez vous, l'entrepreneur empoche les surplus de l'activité de quelque nature qu'ils soient : monétaires, reconnaissance, avantages en nature (consommation *on the job*)... Pour leur part, les salariés sont rémunérés de manière principalement fixe et les financiers le sont soit en fonction des taux prédéterminés contractuellement, soit en lien à ce qu'on veut bien leur laisser entrevoir (distribution de dividendes dans les bornes des besoins des financement propres de l'unité, valorisation des titres de participation lorsque ceux-ci sont introduits sur un marché...). La dimension *risk-neutral* accordée usuellement à cet agent n'a donc pas lieu d'être dans la conception que nous avons développée ici. Au contraire, on constate qu'il s'agit plutôt d'un agent *risk-averse* caractérisé toutefois par une attitude spécifique : s'il n'aime pas supporter des risques, l'entrepreneur ne fuit néanmoins pas devant eux, mais s'efforce au contraire de les utiliser à son avantage en recourant à des pratiques aptes à le lui permettre car opérant par transformation : au lieu de conduire à un support intégral par un seul agent reconnu, elles impulsent une dilution entre différents participants anonymes qui, ce faisant, ne se rendent pas compte du transfert opéré, ou tout au moins ne pensent qu'aux avantages que l'entrepreneur leur a fait miroiter pour les stimuler à lui confier leurs capacités de production.

L'entrepreneur se trouvant placé juste à la jonction entre ces intervenants, réduits contractuellement à un relatif silence, et le marché, qui sanctionne l'activité, il gère la répartition des bénéfices et ne manque pas de s'attribuer la part la plus conséquente. On

---

[3](...suite)

On peut certes envisager la recherche d'une possibilité de transfert des actifs récupérés à un autre entrepreneur, déjà en relation avec l'établissement financier ou nouveau venu. Mais il est fort probable que de telles procédures, somme toute elles aussi risquées, coûteraient plus qu'elles ne permettraient de gagner.

peut le qualifier alors de *pick-pocket* : il vide les poches de profit manifestes dans la structure économique et, simultanément, prélève dans le potentiel de richesse, lié à l'usage des facteurs de production dont ses partenaires sont propriétaires et dont il a obtenu contractuellement le contrôle.

Pour cacher cette situation délicate, son discours, en ferment de l'idéologie libérale traditionnelle, est dans ce contexte simple : finalement, n'est-ce pas grâce à lui que la réussite est au rendez-vous et à cause de facteurs inadaptés ou trop exigeants que l'échec aurait pu être atteint ? Si les travailleurs ou les capitalistes étaient vraiment valables et désireux d'obtenir une rémunération à leur juste valeur, ils n'ont qu'à s'engager eux aussi dans l'entreprise et contourner ce faisant la ponction dévastatrice de l'entrepreneur. Que sa gloire soit également liée pour une part significative à la qualité des facteurs engagés, la motivation des agents participants, la qualité des cadres structuraux dans lesquelles son activité prend place... est très rarement accepté, ou ne l'est qu'en produit de l'action entrepreneuriale permissive d'un choix efficace des collaborateurs, de la fondation de conditions de travail adaptées et efficientes...

On comprend de fait mieux, dans ce contexte, les réticences à l'attribution du qualificatif d'entrepreneurs aux managers qui prolongent son action dans les grandes unités contemporaines et semblent tirer leur efficacité des cadres déjà instaurés dans lesquels ils agissent. Cette séparation stricte (ségrégation ?) entre entrepreneuriat et management n'a, si l'on approfondit la question comme nous avons tenté de le faire, pas de sens. Les deux acteurs opèrent en définitive d'une manière particulièrement proche, l'un en lien au Marché, cadre économique de référence essentielle, l'autre dans le cadre du marché interne que représente la firme[4].

L'acceptation de ces deux dimensions de la fonction Entreprise laisse donc ouverte une continuité entre l'Entreprise et la Firme, l'Entreprise se caractérisant par une orientation complète vers l'exploitation de l'opportunité perçue par l'entrepreneur et placée sous son pouvoir, la firme représentant pour sa part l'unité entreprise une fois

[4] La firme peut ainsi être comprise ici comme une entreprise où l'entrepreneur n'a plus d'action visible au sens donné par notre définition (cf. conclusion de première partie).

l'opportunité exploitée et/ou l'entrepreneur initial sorti. Dans cette unité, désormais positionnée logiquement par rapport à l'activité économique, est en définitive possible un comportement basique correspondant à celui du producteur rationnel de la théorie micro-économique traditionnelle. Appliquant les règles de son organisation, externes (lois notamment) ou internes (réglements et traditions), il est l'image même du bureaucrate administratif distingué par Mises. La firme, aperçue maintenant comme une sorte de marché reconstitué mais fondamentalement biaisé, laisse de la place pour un nouvel intervenant, acteur par rapport aux changements de ce marché et de son articulation eventuelle avec **le** Marché.

La distinction que nous en venons à suggérer semble certes seulement sémantique. La limiter à cela serait fâcheux et passerait à côté de la possibilité qu'elle ouvre à la conceptualisation théorique de joindre action individuelle et formation (ou modification) des institutions de réalisation de cette action. Ce faisant, elle autorise une continuité entre la théorie de l'entreprise et la conception de la firme traditionnelle. Il s'avère effectivement que l'unité dont on ne sait alors pas expliquer les caractères et les motifs fondateurs est par cette voie justifiée, et sa dynamique, somme toute assez linéaire et mécaniste, se lie à l'absence de facteur de dynamisme (l'Entreprise) imposant un fonctionnement régulier issu de la routinisation des procédures fondées par feu l'Entreprise et exposées au risque d'une action perturbatrice de l'intraprise. Finalement, en interne comme en externe, l'Entreprise est contrainte par la concurrence et ses acquis sont exposés à l'entrée sur le marché concerné d'autres individus entreprenants.

Conclusion Générale

Prévoir une victoire que le premier venu peut prévoir n'est pas le comble de l'habileté.
Triompher au combat et être universellement proclamé expert n'est pas le comble de l'habileté, car soulever un duvet d'automne ne demande pas beaucoup de force ; distinguer le soleil de la lune n'est pas une preuve de clairvoyance; entendre un coup de tonnerre ne prouve pas que l'on a l'ouïe fine.

Sun Tzu, *L'Art de la Guerre.*

Au terme de cette étude de l'articulation théorique de l'entrepreneur à la firme quelques remarques conclusives s'imposent. Après avoir reposé les trois constats qui fondèrent ce travail et les points d'achoppement de la conception dominante, nous examinerons les éléments de réponse apportés par la conceptualisation de l'entreprise et la fondation de la firme, proposées précédemment, afin de souligner l'influence effective d'une prise en compte analytique d'un principe d'entreprise.

Le problème posé

Dans notre introduction générale, nous avons souligné trois points essentiels liés à l'Entreprise comme sujet d'étude économique. Ces aspects embarrassants sont d'ailleurs d'autant plus ennuyeux que l'effectivité de l'entreprise est difficilement contestable. Un premier constat relevait de l'insuffisance et de la diffusion de la conception économique de l'entrepreneur, imprécision conceptuelle qui ne peut qu'être flagrante par rapport à la précision accordée généralement aux autres facteurs de production (capital et travail). Un deuxième constat portait sur la tendance des économistes à évacuer l'acte d'entreprise de l'acte productif ou, ce qui n'est qu'un moindre mal, à considérer qu'il s'agit d'une seule et même activité. Des deux

remarques qui précèdent en vient alors que la théorie économique de la firme se trouvait confrontée à des questions auxquelles elle ne sait pas apporter de réponse.

La première partie de ce travail nous a permis de mieux fonder ces trois constats. Il est apparu que le maître d'atelier, décideur-organisateur-employeur-commerçant isolé par Smith et Marshall (mais aussi Say) a tendu à être fondu pour diverses raisons, sur lesquelles il n'est pas utile de revenir, dans la formulation mathématique walrassienne. On constate alors que la difficulté n'est pas tant la confusion avec les autres facteurs économiques que tendent à réaliser certains auteurs, mais l'absorption de ses caractères et corollaires dans une analyse qui ne sait pas les digérer parce que n'en ayant a priori pas l'utilité. La critique virulente du modèle standard de la production illustre cette difficulté, et ce malgré les récents développements *new institutionalist* de la théorie de la firme (Alchian-Demsetz, Williamson, Aoki...)

Par opposition, les constructions (notamment le corpus autrichien, tant l'approche schumpeterienne que la tradition de Menger développée notamment par Mises et Kirzner) qui tiennent compte, dès la précision des fondements analytiques, de l'entreprise, semblent manifestement ne pas se heurter aux mêmes difficultés. L'ouverture alors permise notamment par l'étude des questions d'efficience micro-micro-économique (Leibenstein) laisse la place à la prise en compte de l'entreprise. Une réflexion poussée sur son cadre d'insertion laisse expliquer par delà les bases de l'acte d'entreprise les fondements de l'institution (Casson).

La conclusion de la première partie nous a ainsi conduit à mettre en évidence quelques particularités d'une analyse inclusive de l'entreprise. La première est la nécessaire temporalité du processus économique : l'absence d'un temps continu, accompagné d'une incertitude et d'un risque conséquents, conduit à l'éviction de l'action d'entreprise. Au contraire, celle-ci s'inscrit comme jonction entre passé et futur, créant de fait le présent. La deuxième particularité est relative à la non-continuité du processus économique. Ce dernier s'aborde alors non comme une continuité séquentielle d'ajustements parfaits ou quasi-parfaits, mais comme intégrant

des modifications d'ampleur variable et ne consistant pas en un continuum d'états entre lesquels les agents économiques glissent délicatement.

Nous avons ensuite mis en évidence les nécessités d'une acceptation de variables qualitatives et de la reconnaissance d'erreurs (ou d'imperfections). L'entreprise devient alors le fondement d'une action non seulement liée aux quantités, mais aussi concernant les spécificités des marchandises, les cadres effectifs de la production et de l'usage des facteurs... induisant de ce fait une pluralité de voies d'action, certaines se trouvant finalement être meilleures, autant en termes d'efficience productive que de qualité propre au produit de l'action, que d'autres.

Sur ces bases, il est devenu patent que l'action individuelle doit accéder à un niveau qu'elle est encore trop souvent loin de posséder dans l'analyse. En effet, en procédant de la sorte, l'action des individus tend à intégrer une dimension structurante. Les cadres de l'activité économique ne sont ainsi pas immuables et imposés à l'action individuelle, mais, bien au contraire, comme nous l'ont appris Schumpeter et Mises, ils sont les fruits de ces actions qui, en retour, savent les utiliser ou les détourner à leur propres fins.

En évinçant l'acte d'entreprise, la conception traditionnelle de la production débouche sur des difficultés importantes. Certaines d'entre elles, bien que n'ayant qu'un impact limité sur la construction théorique, n'en ont pas moins donné lieu à un débat conséquent (maximisation du profit, taille critique...).

D'autres questions ont par contre une importance plus conséquente car attentant à la cohérence interne de la construction. Les deux remarques de Coase ont fondé un questionnement et ont mis en évidence certains points sensibles. Sur leur base, d'autres aspects délicats peuvent être soulignés. Ainsi, la première question, sur la nature de la firme, peut s'accompagner d'une interrogation relative aux différentiels entre les firmes que la théorie standard prend en compte mais n'explique pas (l'homogénéité des facteurs et la perfection de l'information l'en empêchant) : pourquoi donc, puisque les conditions sont les mêmes lors de la préparation de la situation d'équilibre, certaines unités sont-elles plus efficientes que d'autres si elles disposent des mêmes techniques, facteurs de production et informations ?

La seconde question, relative aux choix de produits, possède elle aussi des effets certains sur le fonctionnement propre de la structure allocative, puisque les produits réalisés servent eux-aussi de ressource à allouer. Le choix des outputs n'est donc finalement pas si innocent et anodin qu'il y parait au premier abord. Ces difficultés, cernées dans le chapitre 2, ne trouvent, comme nous l'avons constaté, qu'une réponse peu satisfaisante, car ne solutionnant qu'une partie des problèmes manifestes, dans les développements fondateurs de la théorie néo-classique élargie (ou *General Neo-Classical Theory*) et justifient le choix d'autres cheminements délaissant les canons de la conception dominante.

Le principe d'entreprise

Faire fonctionner l'unité de production de manière autonome et consensuelle semblant mener à certaines impasses, un retour sur une possible activité particulière, circonvenant à cette autonomie problématique, est à envisager. On pose alors que l'acte productif est avant tout un acte effectif de création et que, comme toute création, il ne peut se réaliser qu'au moyen d'un créatif agissant. N'en pas tenir compte, par la non-attribution de rémunération et la non-étude des services concernés, revient à transformer la firme en un simple entrepôt où les marchandises transitent et où le producteur, simple marchand, ne revêt aucune importance mais tend même à l'incongruité, la perfection de l'information et de la disponibilité des marchandises n'obligeant en fait pas les agents à passer par lui. L'introduction d'un maître d'entreprise est fatalement nécessaire et ne peut se fonder que sur l'existence de facteurs de différence que cet agent va chercher à maîtriser.

"Introduire dans la philosophie de la guerre un principe de modération serait une absurdité, la guerre étant un acte de violence poussé jusqu'à ses limites extrêmes" (Clausewitz, *De la guerre*). Fonder l'activité économique sur une suite d'équivalences et d'égalités revient à introduire un tel principe de modération et, partant, à exclure celui d'entreprise. Les difficultés alors émergentes imposent de faire machine arrière.

En posant par contre, comme nous l'avons fait dans notre seconde partie, l'existence d'égalités différenciées (notamment du fait de l'écoulement du temps), c'est à dire de classes d'équivalence en valeur, mais de différence en potentiels, l'entrepreneur peut apparaître et manifester son habileté. Il s'affirme là comme un opérateur qui s'efforce de capter pour leur valeur manifeste, et reconnue par le marché, les biens disponibles et engageables, qu'il utilise ensuite pour réaliser la valeur potentielle qu'il a perçue en eux ou qu'il sait accessible grâce à leur usage suivant des conditions particulières qu'il pense connaître et être apte à réaliser. Ce faisant il s'expose aux risques que cette valeur ne soit pas effective, que les autres agents engagent une même démarche et que les propriétaires des moyens utilisés cherchent à modifier leurs positions de manière à capter eux aussi une partie de la valeur nouvelle.

L'Entreprise manifeste *de facto* son essence spéculative. Nous la fondons sur les présupposés par l'entrepreneur que la valeur envisagée soit effectivement accessible et que les moyens nécessaires pour l'obtenir soient réellement disponibles à des conditions qui n'obèrent pas l'effectivité de cette valeur. S'ajoute à cela la nécessité d'une quasi-invariance des autres conditions économiques, toute modification des prix relatifs ou tout engagement concomitant d'autres entrepreneurs contribuant à rendre l'entreprise concernée encore plus spéculative.

La firme s'impose alors[1]. Elle est une solution qui contribue à limiter les risques liés à la relation de facteur. Ainsi, en passant par cette institution, l'entrepreneur accède à certains avantages que nous pouvons résumer ici. Le premier est de

---

[1] Nous devons préciser que l'idée d'une firme construite ne doit pas être prise comme allant à l'encontre de la conception plutôt évolutionniste qui prédomine dans le corpus idéologique autrichien que nous avons choisi comme cadre de référence. Au contraire, c'est parce que les agents ont perçu les limites que pose le marché qu'ils se sont tournés vers des solutions autres, dont la formule d'entreprise. Son efficacité face à ces problèmes a conduit à sa diffusion et, progressivement, à sa perfection.

Fondamentalement, l'entreprise est une institution émergente en évolution continue, fruit de la volonté délibérée de l'agent entrepreneur dans la poursuite de ses fins propres et maîtrisées. Elle n'est pas, au contraire, et c'est là l'essentiel de la critique formulée à l'encontre des conceptions *new-institutionnalist*, un construit résultant d'un contrat multilatéral égalitaire entre des agents aux apports complémentaires ou joints.

rendre publique son action ; c'est à dire qu'il transforme une velléité en activité effective, signalée et protégée, même si pratiquement l'action n'est pas impulsée. Son idée dispose alors d'une certaine, mais certes pas absolue, protection et les fruits qui lui sont imputables lui sont attribués. De surcroît, l'apparition de l'unité avec raison sociale permet d'informer les autres agents économiques de l'action, sans en dévoiler la teneur ; ceux-ci peuvent ainsi se tourner vers cette unité pour réaliser des transactions de divers ordres. L'action et son cadre sont liés mais n'en sont pas moins distincts : l'entreprise peut ne pas passer par la firme et la firme ne pas réaliser que les objectifs initiaux de l'entreprise ; l'inter-relation de l'une à l'autre n'en est pas moins productrice d'une évolution adaptative permanente.

Le deuxième avantage que nous avons envisagé est la mobilisation solide de moyens économiques autour du projet formulé, sachant qu'en cas de non-réussite de ce projet la firme disparaît, emportant dans sa chute les partenaires et cela d'autant plus significativement que leurs apports sont tangibles. C'est à dire que l'entrepreneur en n'étant qu'un manipulateur de symboles ne perd, s'il échoue, que le symbole de son efficacité présumée : la confiance. Ainsi, une fois la firme créée, l'Entreprise se délie de l'individu qui ne reste que son moyen permissif essentiel : il peut donc s'effacer des relations contractuelles au profit de l'unité créée dont il est le maître, l'utilisateur et le bénéficiaire essentiel. Celle-ci, une fois officialisée, acquiert une existence propre et fonde des relations contractuelles longues qui permettent de figer les liens avec les facteurs impliqués. D'une part les capitalistes qui contribuent à son financement ne peuvent reprendre leur fonds ; d'autre part les travailleurs qui y sont engagés ne peuvent se dégager sans pertes. L'institution firme pose en quelque sorte des barrières à la sortie des partenaires de l'entrepreneur

Dans ce contexte la place des "propriétaires" des fonds engagés est clarifiée : ils possèdent leurs contributions et non l'entreprise. En effet, les capitaux apportés dans la firme lors de sa création ou de son fonctionnement courant ne peuvent être repris par les contributeurs qui ne peuvent que se les faire remplacer. Le financier qui désire quitter une entreprise en cours de réalisation se trouve donc dans l'obligation de trouver un remplaçant qui acceptera de racheter son titre de participation, c'est à dire la reconnaissance de délégation à l'entrepreneur de l'usage d'un volume donné

de capital. Le prix de rachat sera alors fondé principalement sur l'entrepreneur lui même et les informations disponibles, forcément limitées, concernant l'activité de la firme. La réussite de l'entreprise induit dès lors des transactions aisées, la difficulté contribue à l'inverse à compliquer les cessions d'actifs.

Les capitalistes ne sont finalement pas les propriétaires de la firme, qu'ils soient actionnaires ou créanciers, mais seulement du capital dont ils ont accordé la jouissance à l'entrepreneur. Ils sont libres de reprendre leur bien lorsqu'ils le souhaitent et le peuvent, pour le confier à un autre entrepreneur dont la réussite ou la réputation les intéresse. Leur avantage par rapport aux autres contributeurs est la relative rareté et homogénéité de leur facteur productif. Toutefois, il n'en demeure pas moins que ce facteur ne peut rien seul et nécessite forcément le passage par l'entreprise (les organismes financiers étant eux aussi des entreprises accédant à une valeur par la mobilisation des capitaux des autres).

Les travailleurs impliqués dans l'entreprise sont également contraints. La relation contractuelle qu'ils ont acceptée se base sur un contrat limitatif mais évolutif. Celui-ci n'intègre nécessairement pas l'ensemble des situations envisageables en lien à l'activité et ne fonde pas une activité précise, d'autant que cela n'est pas systématiquement possible. Le renvoi à des usages, des conventions de nature externe à la firme... et la définition fréquemment sommaire de la fonction occupée (et non de la qualification concernée, celle-ci étant généralement synonyme de rémunération car signifiant une valeur de marché du travailleur), contribuant fortement à la formation de cette imprécision.

La marge de manoeuvre laissée sert finalement l'un et l'autre. L'entrepreneur trouve avantage à ne pas définir trop précisément l'activité attendue du salarié afin de pouvoir se garder une certaine latitude d'action dans l'utilisation des compétences achetées au travailleur ; celui-ci, s'il accepte cette latitude, s'attend à recevoir une contrepartie passant souvent par une utilisation particulièrement efficace et valorisante de ses capacités lorsqu'il accepte d'en laisser un plein et entier usage à l'entrepreneur (qui contribuera à les améliorer par l'ajout de domaines de compétences notamment). S'il refuse la largeur de la spécification, il sait qu'il ne doit pas attendre plus que ce que précise le contrat, dans la mesure où l'entrepreneur accepte de traiter avec lui.

Le contrat de travail prend alors des allures de dilemme du prisonnier, où coopération et conflit fondent une sorte de régle d'or salariale (Leibenstein, 1982).

L'initiative et la production : la jonction de l'entreprise avec la firme

Le principe d'entreprise pris en compte, nous pouvons fonder la firme comme étant une conséquence de l'entreprise : elle est une entreprise cristallisée ou parfois fossilisée. Fruit de la volonté d'un entrepreneur, elle résulte de la mobilisation de moyens conséquents dans un but particulier. Une fois ces moyens réunis, leur utilisation peut être réalisée soit conformément aux intentions initiales, soit en lien à de nouvelles intentions émergentes. L'origine de la firme est ainsi expliquée, ainsi que sa nature contractuelle, justifiant au passage l'utilisation par délégation de ressources par des agents autres que leurs propriétaires légitimes.

Deux remarques s'imposent. La première est que si la firme est une conséquence de l'Entreprise, elle n'est pas la seule possible ; ainsi, la réalisation de l'acte entrepreneurial peut parfaitement passer par l'utilisation de voies particulières : structures N.P.O., action commerciale autour des idées (avec diverses configurations qui vont du conseil[2] à la cession simple d'une opportunité perçue et des voies d'exploitation, i.e. la licence ou des systèmes particuliers de franchise permettant une délégation de l'exploitation de l'opportunité).

La seconde remarque à faire est qu'une fois fondée, la firme se détache de l'Entreprise. Ainsi, si elle est orientée vers l'Entreprise à la base, elle peut tout à fait être réorientée par la suite, notamment une fois l'entrepreneur initial disparu et/ou des entrepreneurs internes apparaissant. Elle peut également passer sous la coupe d'administrateurs qui perpétueront l'activité telle qu'elle fut lancée initialement, en procédant à une routinisation de la production. Nous pouvons alors procéder à une

[2] La consultation n'étant pas de l'entreprise en tant qu'activité courante : l'intervenant passant contrat avant de pouvoir percevoir une opportunité de profit à exploiter au sein de l'organisation concernée : il s'agit là seulement d'une vente à façon d'idées. Seule l'activité de conseil comme base d'une entreprise spécialisée et/ou comme l'exploitation récurrente d'une méthode nouvelle constitue de l'entreprise.

transposition de la dualité schumpeterienne entre le circuit et l'évolution. D'une part se trouve ainsi une firme dans le sens traditionnel, caractérisée par une reconduction des procédures usuelles, héritées de l'entreprise initiale ; il s'agit là d'une firme circuit. D'autre part se trouve une firme entreprise, issue elle aussi d'une activité d'entreprise passée (et réalisée) ou simplement en cours, qui procède à des modifications perpétuelles de son fonctionnement et de son comportement, soit de manière délibérée en lien à une volonté entre(intra)preneuriale intense, soit plus de manière incidente, du fait d'un environnement particulièrement mouvant. Le cas particulier d'une firme procédant à la routinisation d'un processus intrapreneurial, si tant est que cela soit possible (l'incompatibilité entre les administrateurs et les innovateurs entreprenants hypothéquant une telle éventualité), serait particulièrement intéressant à examiner.

L'entrée de l'Entreprise dans la construction telle que nous la suggérons apporte ainsi des éléments de réponse à certaines des questions sur lesquelles tend à achopper la conception traditionnelle de la firme.

- Le choix de produits (seconde question de Coase) et l'efficience des processus productifs. L'entrepreneur exploitant les opportunités et suivant les informations transmises par le marché, choisit les marchandises à produire et détermine les conditions d'une production efficace que la sanction du marché (profit ou pertes) lui permet d'affiner. Son activité de décryptage continuel des offres et des demandes le conduit à chercher à toujours disposer des moyens les plus adaptés à son activité et à les utiliser le plus favorablement possible pour le projet en cours.

- La nature de la firme et les places respectives des agents intervenant dans cette unité. La firme est fondée sur une hiérarchie de contrats qui définit une hiérarchie de droits et obligations. Au sommet, et donc particulièrement exposés, se trouvent les salariés qui, selon le type et la spécificité du travail apporté, ont une relation plus ou moins favorable (selon la continuité et l'importance de leur apport). Viennent ensuite les financiers qui contribuent à l'entreprise et apportent les fonds nécessaires à la réalisation de l'activité. Enfin, se trouvent les apporteurs de capitaux fondateurs, dont l'apport a permis la formation de la firme. Finalement, dans les

fondations de l'ensemble, supportant l'édifice en s'abritant dessous, l'entrepreneur guide le fonctionnement de l'ensemble, assure la cohérence et rémunère chaque partie prenante selon l'activité réalisée. Sa position particulière lui permet notamment de ne pas s'exposer directement aux risques, les salariés peu nécessaires l'étant pour lui, puis ceux plus spécifiques, puis les financiers dont les fonds s'engouffrent dans l'entreprise, puis les capitalistes qui perdent leurs apports en cas d'échec complet.

- La proximité du manager et de l'entrepreneur. Guides de l'affectation des ressources des autres, ces deux agents ne sont exposés qu'en dernière limite à l'échec. L'entrepreneur, si son entreprise n'aboutit pas à la réussite escomptée doit recommencer et donc retrouver une nouvelle opportunité pour remonter une firme nouvelle. Il doit alors renouer des contrats et donc passer à nouveau sur les marchés de facteurs pour convaincre les propriétaires de moyens de la validité de son idée et limiter l'impact de l'échec précédent. Symétriquement, le manager, lorsqu'il est confronté à l'échec d'une opération dont il avait la charge, est dans l'obligation de retrouver la confiance de ses partenaires : subordonnés et supérieurs hiérarchiques pour obtenir d'eux un accès continué aux moyens que son action nécessite. Comme l'entrepreneur, ses réussites et échecs passés fondent sa valeur sur le marché des managers, comme elles fondent la valeur de l'entrepreneur sur le marché des entreprises, c'est à dire le marché du capital (en distinguant alors le capital destiné à un investissement en propre, actions et titres de participation, et le capital destiné à un investissement courant, obligations et organismes financiers). Dans un cas comme dans l'autre la relation de confiance fonde le crédit de l'agent entreprenant et détermine de fait les conditions fondamentales de mise en oeuvre de l'entreprise, assurant au passage, en complément de l'indicateur mesurable qu'est le profit ou la rentabilité, la responsabilisation de l'acteur.

Ces éléments de réponses permis par la fondation de la firme comme lieu d'exercice emblématique, mais pas exclusif, d'une fonction d'entreprise, distinguée et d'explicitée remettent toutefois fortement en cause certains présupposés analytiques usuels, et poussent, ce que nous avons fait d'ailleurs dans ce travail, à chercher un cadre de référence plus adapté, permissif de la prise en compte de l'entrepreneur et de la dynamique organisationnelle qui est nécessaire à la validité de son action.

Certaines questions restent cependant posées. Deux nous paraissent essentielles car caractérisant l'articulation capitalisme-entreprise et, partant, affectant de manière générale la viabilité et les performances du processus économique. La première porte sur les structures de réalisation de l'entreprise (processus contractuel de base mais aussi conditions économiques propres d'insertion et cadre organisationnel de réalisation) ; la seconde, en quelque sorte sous-produit de la première, concerne la relation entreprise et capital. La nature de la monnaie (matérielle ou de crédit) est en effet apparue au chapitre 9 comme déterminante dans la dynamique de l'entreprise et le choix d'une conception plutôt matérialiste ou plutôt conventionnelle affecte significativement les perspectives ouvertes à l'entreprise et les risques que cette activité implique. Un juste équilibre est donc à rechercher, d'autant plus délicatement que les activités de production, de gestion et d'intermédiation monétaire relèvent elles aussi du domaine entrepreneurial.

Il apparait ainsi que le choix de règles adaptées est nécessaire pour concilier la possession de ressources et leur valorisation par délégation sans que la définition de droits sur les ressources soit confondue avec la définition de droits sur le résultat. Le critère essentiel pour la détermination des comportements doit alors être, comme nous l'avons envisagé au chapitre 7, une obligation de moyens et non procéder d'une obligation de résultat. L'entrepreneur achète sur le marché un *produit* dont il détermine finalement librement l'utilisation en lien à la valeur ultime que vise son action. Les agents s'engagent à se comporter comme le contrat stipule qu'ils le fassent, c'est à dire comme l'entrepreneur l'entend, et non à donner un résultat précisé *ex ante* sur lequel ils auraient un droit défini également *ex ante*. L'unité firme constitue alors un écran qui isole les moyens des résultats, accordant à l'entrepreneur une latitude d'action incontestable, qu'il opère dans le secteur industriel ou dans le secteur monétaire. La précision de l'évolution et du développement des structures d'activité capitalistes, sous l'emprise de l'entreprise, constitue un domaine qu'il conviendrait d'approfondir en ce sens.

Capitalisme et entreprise, couple fondamental du processus économique, mais couple asymétrique et couple infidèle. Si le besoin de l'autre y est réciproque, l'entreprise, comme l'a souligné Schumpeter pourrait cependant en venir à développer les moyens propres de sa dynamique. Plus que l'endogènéisation de l'activité créatrice, déjà réalisée dans bien des cas au sein des entreprises existantes, elle pourrait en venir à intégrer également l'activité capitaliste en réussissant à devenir sa propre source financement, que ce soit par la ré-affectation, interne ou externe (capital investissement), des fonds générés par son activité ou par le développement d'une activité productive purement monétaire passant par l'intégration à ses activités d'une activité bancaire. Les effets sur la structure industrielle d'une telle éventualité sont délicats à cerner ; néanmoins, en ce qu'elle constituerait une monopolisation partielle du capitalisme par l'entreprise, le processus évolutif de l'économique pourrait être significativement affecté dans son efficacité par la réduction de la libre entrée en entreprise.

Le lien entreprise-capital est une clé de l'analyse des structures industrielles et financières complexes qui se diffusent progressivement dans le monde des affaires, intégrant ces deux activités et fondant un capitalisme sans capital (Hamdouch, 1989). L'entreprise semble alors tendre à phagocyter le capital. La définition de cadres réglementaires adaptés à la perdurance libre de l'entreprise et du capitalisme, complémentaires mais distingués, constitue face à ce phénomène la seule garantie de l'efficience de l'ensemble par le maintient de la clé de toute concurrence, la libre entrée sur les marchés. L'enjeu est donc de poser les bases de fonctionnement d'une organisation faisant que l'entreprise ne monopolise ni la créativité, ce qui est peu probable, ni le financement industriel, ce qui est plus envisageable, et que le capitalisme perpétue, même au travers de mécanismes renouvelés, sa fonction de financement de l'activité innovatrice. Si la manière dont le capitalisme crée les structures et les gère est au coeur du problème économique (Schumpeter, 1946), cette relation de complémentarité mais aussi de concurrence entre capitalisme et entreprise fonde alors pleinement autant la dynamique économique que, dans une mesure certes moindre, la dynamique institutionnelle.

Références bibliographiques

Alghion, P.-Boulton, P. (1987) "Contracts as a Barrier to Entry", *American Economic Review*, vol. 77, pp. 388-401.

Alam, M. (1983) "Intrafirm Productivity : Comment", *American Economic Review*, vol. 72, pp. 817-821.

Alchian, A. (1987) "Property Rights, *The New Palgrave*, Mac Millan, Londres.

Alchian, A.-Demsetz, H. (1972) "Production, Information Cost and Economic Organization", *American Economic Review*, vol. 62, pp. 777-795.

Andrews, P.W.S. (1949) *Manufacturing Business*, MacMillan, Londres.

Ansoff, I. (1965) *Corporate Strategy*, McGraw Hill, New York.
Trad. Franç.: *Stratégie du développement de l'entreprise*,
Editions Hommes et Techniques, Puteaux, 1968, Réed. 1974.

Aoki, M. (1984) *The co-operative game theory of the firm*, Clarendon Press, Oxford.

- (1986) "Horizontal versus Vertical Information Structure of the Firm", *American Economic Review*, vol. 76, pp. 971-83.

- (1990) "Toward an Economic Model of the Japanese Firm", *Journal of Economic Litterature*, vol. 26, pp. 1-27.

Aoki, M.-Gustafsson, B.-Williamson, O.E. (1990) *The Firm as a Nexus of Treaties*, Sage Publications, Londres.

Arrow, K.J., (1974) *The Limits of Organization,* W.W. Norton & Co., New York.
Trad. Franç.: *Les limites de l'organisation,* P.U.F., Paris, 1976.

Auster, R. (1978) "Shirking in the Theory of the Firm", *Southern Economic Journal*, vol. 45, pp. 867-873.

Baldwin, W.L. (1968) "The Motives of Managers, Environmental Restraints, and the Theory of Managerial enterprise", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 78.

Barnard, C. (1938) *The Functions of the Executive*,
Harvard University Press, Cambridge Mass., Rééd. 1964.

Barney, J.B.-Ouchi, W. (1988) *Organizational Economics*, Jossey Bass, San Francisco.

Baslé, M. (1991) "Néo-classicisme vs. institutionnalisme", *Revue Française d'Economie*, vol. 6, pp. 61-78.

Bastiat, F. (1850-a) *La Loi*,

- (1850-b) *Ce que l'on voit et ce que l'on ne voit pas*,
in *Choix de Sophismes et de Pamphlets économiques*, Romillat, Paris

Baumol, W. (1958) "On the Theory of Oligopoly", *Economica*, vol. 25, pp. 187-198.

- (1962) "On the Theory of Expansion of the Firm", *American Economic Review*, vol. 52, pp. 1078-1087.

- (1968) "Enterpreneurship in economic theory", *American Economic Review*, P & P, vol. 58, p. 64-71.

Berle, A.-Means, G. (1932) *Modern corporation and private property*, New York. Réed. Transaction Publishers, New Brunswick, 1991.

Berthoud, A. (1992) "Von Mises : action et rationalité", *Communication au séminaire LAST-HPE*, Lille.

- (1993-a) "Science Economique : entre science expérimentale et philosophie",

- (1993-b) "Utilitarisme et constructivisme",

- (1993-c) "Rationalité instrumentale et jugement politique", *Conférences pour l'Ecole Doctorale de Sciences Humaines*, Lille 1.

Böhm-Bawerk, E. von (1888) *Positive Theory of Capital*, Libertarian Press, Illinois, Réed. 1959.

Boland, L. (1981) "On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximisation Hypothesis", *American Economic Review*, vol. 71, pp. 1031-1036.

Borch, K. (1983) "The Place of Uncertainty in the Theories of the Austrian School", *in* J.R. Hicks-W. Weber (eds), *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Oxford University Press.

Boukharine, N. (1919) *L'économie politique du rentier*, Traduit chez E.D.I., Paris, 1967.

Brousseau, E. (1989) "L'approche néo-institutionnelle de l'économie des coûts de transaction", *Revue Française d'Economie*, vol. , pp. 123-166.

Burgelman, R.A. (1986) "Stimuler l'innovation grâce aux intrapreneurs", *Revue Française de Gestion*, n° 56.

Burgelman, R.A.-Sayles, L. (1986) *Inside Corporate Innovation*, The Free Press, New York. Trad. Franç. : *Les intrapreneurs*, Mac Graw Hill, Paris, 1987.

Burnham, J. (1941) *Managerial Revolution.* Trad. Franç.: *L'ère des organisateurs*, Calmann Levy, Paris, 1969.

Buttrick, J. (1952) "Inside Contractory System", *Journal of Economic History,* vol. 12, pp. 205-221.

Carrier, C. (1993)"Stratégies intrapreneuriales dans les petites entreprises", *Revue Française de Gestion*, n° 95.

Casson, M. (1982) *Enterpreneur*, Basil Blackwell, Londres. Trad. Franç.: *L'Entrepreneur*, Economica, Paris, 1991.

- (1990) "Economic Man", *in* J. Creedy (ed.), *Foundations of Economic Thought*, Blackwell, Oxford.

Caves, R.E. (1980) "Industrial Organization, Corporate Strategy and Structure", *Journal of Economic Literature*, vol. 18, pp. 64-92.

Chadeau, E. (1988) *L'économie du risque, les entrepreneurs 1850-1980*, Olivier Orban, Paris.

- (1993) "Entre grandes familles et managers : les grandes firmes de commerce de détail en France depuis 1945", *Revue du Nord*, No 300, pp. 377-400.

Chandler, A.D. (1962) *Strategies and Structures*, The M.I.T. press, Cambridge, Mass. Trad. Franç.: *Stratégie et structures de l'entreprise*, Editions d'Organisation, Paris, 1972, Réed. 1989.

- (1977) *The Visible Hand*, Harvard University Press, Cambidge, Mass. Trad. Franç.: *La main visible des managers*, Economica, Paris, 1988.

- (1989) *Scale and Scope.*

- (1992-a) "What is a Firm ?", *European Economic Review*, vol. 36, pp. 483-492.

- (1992-b) "Organizational Capabilities and the Economic History of Industrial Entreprise", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, pp. 79-100.

Charreaux, G. (ed) (1987) *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*, Economica, Paris.

Cheung, S. (1969) "Transaction Cost, Risk Aversion and the Choice of Contractual Arrangement", *Journal of Law and Economics*, vol. 13, pp. 23-42.

- (1983) "The Contractual Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 1-21.

Choate, G.-Maser, M. (1992) "The impact of sassets specificity on single period contracting", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 18, pp. 373-389.

Clapham, J.H. (1922) "Of empty Economic Boxes", *Economic Journal*, vol. 32, pp. 305-314.

Clark, J.M. (1940) "Toward a concept of workable competition", *American Economic Review*, vol. 30.

Coase, R.H., (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, pp. 386-405.

- (1972) Industrial Organization, a proposal for research, in *The Firm, the Market and the Law*, (1985), University of Chicago Press, Chicago.

- (1992) "The Institutional Structure of Production", *American Economic Review*, vol. 82, pp. 713-719.

Cockerill, T.A.J.-Pickering, J.F. (eds) (1984) *Economic Management of the Firm*, Barnes and Noble, New Jersey.

Cohen, K.J.-Cyert, R.M. (1975) *Theory of the Firm*, Prentice-Hall Int., New York.

Collette, E.-Hamdouch, A. (1993-a) "A la recherche de la différence : réflexions sur la stratégie des entreprises à but non lucratif ou non-profit organizations", *Communication au Colloque Stratégie organisé par le METIS,* Université de Paris-1-Panthéon-Sorbonne, Paris, mimeo.

- (1993-b) "Non-Profit Organizations, from enterpreneurship to management", *Communication à la Conférence ARNOVA*, Toronto, mimeo.

Cooper, W.W. (1949) "Theory of the Firm, Some Suggestions for Revision", *American Economic Review*, vol. 39.

Cot, A.L. (1993) "Utilitarisme, libéralisme économique et libéralisme politique : Jérémy Bentham et la boite de Pandore des droits naturels", *Communication au séminaire LAST-HPE*, Lille, mimeo.

Curwen, P.J. (1976) *The Theory of the Firm*, Mac Millan, Londres.

Cyert, R.M.-Hedrick, C.L. (1972) "Theory of the Firm : Past, Present, and Future" *Journal of Economic Literature*, vol. 10, pp. 398-412.

Cyert, R.M.-March, J.G. (1963) *A Behavioural Theory of the Firm*, Prentice-Hall Int., New York.
Trad. Franç.: *Processus de décision dans l'entreprise*, Dunod, Paris, 1970.

Dale, E. (1973) *Management : Theory and Pratice*, Mac Graw Hill Int., New York.

Day, R.H.-Tinney, E.H. (1968) How to cooperate in business without really trying : a learning model of decentralized decision making", *Journal of Political Economy*, vol. 76, pp. 583-600.

De Alessi, L. (1983) "Property Rights, Transaction Costs, and X-inefficiency", *American Economic Review*, vol. 73, pp. 64-81.

De Vroey, M. (1990) "S'il te plait, dessine moi... un marché", *Economie Appliquée*, vol. 43, pp. 67-87.

Debouzy, M. (1972) *Le capitalisme sauvage aux Etats Unis 1860-1900*, Le Seuil, Paris.

Debreu, G. (1959) *Theory of Value*, Wiley and Sons, New York.

Deleplace, G. (1981) *Theories du capitalisme*, Maspero, Paris.

Delga, J. (1992) "L'association, structure juridique possible de l'entreprise ?" in Allouche, J. & Le Duff, R., *Annales du Management*, Economica, Paris.

Demsetz, H. (1967) "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, vol. 57, pp. 347-359.

- (1983) "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm", *Journal of Law and Economics*, vol. 26, pp. 375-393.

- (1986) "Corporate Control, Insider Trading, and Rates of Return", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 76, pp. 313-316.

Drucker, P. (1954) *The pratice of Management*, Harper & Brothers, New York.
Trad. Franç.: *La pratique de la direction des entreprises*, Editions d'Organisation, 1957.

- (1985) *Innovation and Entrepreneurship*, Harper & Row, New York.
Trad. Franç.: *Les entrepreneurs*, Hachette, Paris, 1985.

Dumont, L. (1966) *Homo Hierarchicus*, Gallimard, Paris.

Dutraive, H. (1993) "La firme entre transaction et contrat :williamson épigone ou dissident de la pensée institutionnaliste ?",
Revue d'Economie Politique, vol. 103, pp. 83-105.

Easterbook, F.H. (1984) "Two Agency-cost Explanations of Dividends",
American Economic Review, vol. 74, pp. 650-659.

Eliasson, G. (1990) "The Firme as a Competent Team",
Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 13, pp. 275-298.

Facchini, F. (1992) "De l'alternative Marché-Organisation, à l'arbitrage marché politique-marché écononmique", *C.E.I.S.-Université de Paris 1*, Cahier No. 47.

Fama, E. (1980) "Agency Problems and the Theory of the Firm",
Journal of Political Economy, vol. 88, pp. 288-307.

Fama, E.-Jensen, M. (1983) "Separation of Ownership and Control",
Journal of Law and Economics, vol. 26, pp. 301-325.

Favier, J. (1987) *De l'or et des épices, naissance de l'homme d'affaires au moyen age*, Fayard, Paris.

- (1991) *Les grandes découvertes*, Fayard, Paris.

Fisher, J.M. (1960) "Baumol's Business, Value and Growth", review of the book",
Journal of Political Economy, vol. 68, pp. 314-15.

Fontaine, P. (1993) Le concept d'industrie au XVIIIème siècle : à la recherche d'une acception oubliée, *Economie et Société-Oeconomia*, vol. 16, pp. 7-33.

Forrestier, N.-Ravaï, N. (1990) *Bernard Arnault ou le goût du pouvoir*, Olivier Orban, Paris.

Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*, Chicago University Press, Chicago.

Frydman, R. (1992) "Le territoire de l'économiste : marché et société marchande",
Communication au séminaire LAST-HPE, Lille.

Fulop, L. (1991) "Middle managers : victims or vanguards of the entrepreneurial revolution ?", *Journal of Management Studies*, vol. 28, pp. 25-44.

Gilder, G. (1986) *L'esprit d'entreprise*, Fayard, Paris.

Galbraith, J.K. (1958) *The Affluent Society.*
Trad. Franç.: *L'ère de l'opulence*, Calmann-Lévy, Paris, 1986.

- (1967) *The New Industrial State*,
Trad. Franç.: *Le nouvel état industriel*, Gallimard, Paris, 1989.

- (1987) *Economics in Perspective*, Houghton Mifflin, Boston.
Trad. Franç.: *L'économie en perspective*, Le Seuil, Paris, 1989.

Gellner, E. (1991) "L'animal qui évite les gaffes ou un faisceau d'hypothèses", *in* P. Birnbaum-J. Leca, *Sur l'individualisme*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris.

Gislain, J.J. (1993) "J.A. Schumpeter : inégalitarisme analytique et méthode individualisante", *Economie et Société-Oeconomia*, No 15, pp. 167-224.

Guerrien, B. (1990) "Quelques réflexions sur institutions, économie et histoire", *Economie Appliquée*, vol. 43, pp. 89-110.

Guitton, H. (1979) *De l'imperfection en économie*, Calmann-Lévy, Paris.

Hall, R.-Hitch, C. (1939) "Price Theory and Business Behaviour", *Oxford Economic Papers*, vol. 2, pp. 12-45.

Hamdouch, A. (1989) *L'Etat d'influence*, Presses du CNRS, Paris.

Hamdouch, A.-Wanscoor, E. (1992) "Formes juridiques et structures du capitalisme français, pourquoi la société à directoire reste-t-elle marginale ?", in Allouche., J. & Le Duff, R., *Annales du Management*, Economica, Paris.

Hayek, F. von (1935) *Price and Production*, Mac Kelley, New York.
Trad. Franç.: *Prix et production*, Calmann-Lévy, Paris, 1975

- (1937) "Economics and Knowledge", *Economica*, vol. 4, pp. 33-54.
- (1944) *La route de la servitude,* Traduit aux P.U.F. Quadrige, Paris, 1985.
- (1973) *Law, Legislation and Liberty ; Rules and Order*, Routledge, Londres et New York
  Trad. Franç.: *Droit, législation et liberté ; régles et ordre*
  P.U.F., Paris, 1980.
- (1976) *Law, Legislation and Liberty ; the Miracle of Social Justice*
  Routledge, Londres et New York
  Trad. Franç.: *Droit, législation et liberté ; le mirage de la justice sociale.*
  P.U.F., Paris, 1982.
- (1979) *Law, Legislation and Liberty ; Political Order of a Free People*, Routledge, Londres et New York
  Trad. Franç.: *Droit législation et liberté ; l'ordre politique d'un peuple libre*
  P.U.F., Paris, 1983.
- (1988) *The Fatal Conceit*, Routledge, Londres et New York.
  Trad. Franç.: *La présomption fatale*, P.U.F., Paris, 1993.

He, Y. (1994) "Entrepreneuship et développement : un aperçu des différentes approches", *Revue Française d'Economie*, vol. 9, pp. 183-204.

Heilbronner, R. (1971) *The Worldly Philosophers*, Washington Square Press, New York.
Trad. Franç.: *Les grands économistes*, Le Seuil, Paris, 1971.

Hicks, J.R. (1946) *Value and Capital*, Clarendon Press, Oxford.
- (1974) "Capital Controversies : Ancient and Modern", *American Economic Review*, vol. 64, pp. 307-316.
Ichbiah, D. (1993) *La grande aventure Microsoft*, Marabout, Alleur.
Jacquemin, A. (1967) *L'entreprise et son pouvoir de marché*, P.U.F., Paris.
Jemain, A. (1987) *Les Peugeots, vertiges et secrets d'une dynastie*, Lattès, Paris, 1987.
Jensen, M.-Meckling, W. (1976) "Theory of the Firm : managerial behavior, agency costs, and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3, pp. 305-360.
Johnston, W.M. (1972) *The Austrian Mind*, University of California
Trad. Franç.: *L'esprit viennois*, P.U.F. Quadrige, Paris, 1991.
Kaldor, N. (1934) "The Equilibrium of the Firm", *Economic Journal*, vol. 44, pp. 60-76.
Kanter, R.M. (1982) "The middle manager as an innovator", *Harvard Business Review*, vol. 60, pp. 95-105.
- (1984) "Innovation, the only hope for time ahead ?", *Sloan Management Review*, vol. 25, pp. 51-55.
- (1987) "Vers quels systèmes de rémunération ?", *Harvard-l'Expansion*, n° 46.
Kaplan, R. (1987) "Le nouvel esprit d'entreprise : à l'opposé du management ?" *Harvard-l'Expansion*, n° 46.
Kets de Vries, M. (1977) "The entrepreneurial personality : a person at the crossroads", *Journal of Management Studies*, vol. 14, pp. 34-57.
Keynes, J.M. (1937) "General Theory of Employment", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 51, pp.209-23.
Kirzner, I. (1973) *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- (1979) *Perception, opportunity and profit*, University of Chicago Press, Chicago.
- (1981) "La perspective autrichienne sur la crise", in D. Bell-I. Kristol (eds), *Crise et Renouveau de la Théorie Economique.*
- (1985) *Discovery and the capitalist process*, University of Chicago Press, Chicago.
- (1987) "Austrian School of Economics", *The Palgrave Dictionary*, Mac Millan, Londres
Knight, F.H. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*, The University of Chicago Press.
Koenig, G. (1990) *Management Stratégique : visions, manoeuvres et tactiques*, Nathan, Paris.

Krattenmaker, T.G.-Salop, S.C. (1986) "Competition and Cooperation in the Market for Exclusionary Rights",
American Economic Review, P & P, vol. 76, pp. 109-113.

Lacey, R. (1986) *Ford, the man and the machine*,
Trad. Franç.: *Ford : la fabuleuse histoire d'une dynastie*,
Presses de la Cité, Paris, 1987.

Landes, D. (1969) *The Prometheus Unbound*, Cambridge University Press, Londres.
Trad. Franç.: *L'Europe technicinne ou le Prométhée libéré*,
NRF-Gallimard, Paris.

Leff, N. (1979) "Entrepreneurship and Economic Development : the Problem Revisited", *Journal of Economic Literature*, vol. 18, pp. 46-64.

Leibenstein, H. (1966) "Allocative Efficiency vs. X-Efficiency",
American Economic Review, vol. 56, pp. 392-413.

- (1969) "Organizational or Frictional Equilibria, X-Efficiency and Innovation Rate", *Quarterly Economic Journal*, vol. 83, pp. 600-623.
- (1975) "Aspects of the X-Efficiency Theory of the Firm",
Bell Economic Journal, vol. 6, pp. 580-606.
- (1978) *General X-Efficicency and Economic Development*,
Oxford University Press, New York.
- (1979) "A Branch of Economics is Missing : Micro-Micro Theory",
Journal of Economic Literature, vol. 17, pp. 477-502.
- (1981) "La micro-économie : il n'y a pas de crise, ce n'est pas normal"
in D. Bell-I. Kristoll (eds), *Crise et renouveau de la pensée économique*,
- (1982) "The Prisoner's Dilemma in the Invisible Hand : an Analysis of Intrafirm Productivity",
American Economic Review, vol. 72, P & P, pp. 92-97.
- (1983) Property Rights and X-Efficicency : comment",
American Economic Review, vol. 73, pp. 830-845.
- (1987-a) *Inside the Firm*, Harvard University Press, Cambridge.
- (1987-b) "Entrepreneurship, Entrepreneurial training and X-efficiency",
Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 8, pp. 191-205.

Leland, H.-Pyle, D. (1977) "Information Asymetries, Financial Structure and Financial Inatermediaires", *Journal of Finance*, vol. 32, pp. 371-387.

Lepage, H. (1989) *La nouvelle économie industrielle*, Hachette-Pluriel, Paris.

Levine, A. (1989) "Sraffa, Okun, and the theory of the imperfectly competitive firm",
Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 9, pp. 101-105.

Machlup, F. (1967) "Theories of the Firm : Marginalist, Behavioral, Managerial", *American Economic Review*, vol. 57, pp. 1-33.

- (1982) "Austrian Economics", *Encyclopedia of Economics*, Mac Graw Hill, New York.

Maidique, M. (1980) "Entrepreneurs, champions and technological innovation", *Sloan Management Review*, vol. 21, pp. 59-76.

Maire, G. (1982) "La détection des idées nouvelles dans l'entreprise", *Revue Française de Gestion*, No 36, pp. 74-80.

Malmgrem, H. (1961) "Information, Expectations and the Theory of the Firm", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 75, pp. 399-421.

March, J.G.-Simon, A. (1971) *Organizations*, John Wiley & sons, New York. Trad. Franç.: *Organisation*, Dunod, 1974.

Margolis, J. (1958) "Analysis of the Firm : Rationalism, Conventionalism, Behaviorism", *Journal of Business*, Juillet, pp. 187-199.

Marris, R. (1964) *Modern Capitalism*, Mac Millan, Londres, Trad. Franç.: *L'entreprise capitaliste moderne*, Dunod, 1971, Paris.

Marris, R.-Mueller, D.C. (1980) "The Corporation Competition, and the Invisible Hand", *Journal of Economic Literature*, vol.18, pp. 32-63.

Marschak, J. (1955) "Elements for a Theory of Teams", *Management Science*, vol. 1, pp. 127-137.

Marshall, A. (1890) *Principles of Economics*, MacMillan, Londres, 8ème Ed. 1920.

Martinet, A.C. (1979) "Théorie de la firme et stratégies", *Cahiers lyonnais de recherche en gestion*,vol. 2, pp. 193-234.

- (1983) *Stratégie*, Vuibert, Paris.

Marx, K. (1859) *Zur Kritik der Politischen Oekonomie*, Dietz, Berlin, Trad. Franç.: *Contribution à la critique de l'économie politique*, Editions Sociales, Paris.

- (1867) *Das Kapital*, Otto Meissner, Hamburg. Trad. Franç.: *Le Capital*, Editions Sociales, Paris, 1983.

Ménard, Cl. (1989) "Les organisations en économie de marché", *Revue d'Economie Politique*, vol. 99, pp. 771-796.

- (1990) *L'économie des organisations*, La Découverte, Paris.

Menger, C. (1871) *Gründsätze des Volkswirtschaftslehre*, Indisponible. Trad. Angl.: *Principles of Economics*, New York University Press, New York, 1976.

Milgrom, P. (1988) "Employmeny Contracts, influence activities and efficient organizational design", *Journal of Political Economy*, vol. 102, pp. 453-476.

Mintzberg, H. (1973) *The Nature of Managerial Work*, Prentice Hall Int., New York.
Trad. Franç.: *Le manager au quotidien*, Editions d'Organisation, Paris, 1984.

Miquel, P. (1992) *Le Second Empire*, Plon, Paris.

Mises, L. von (1949) *Human Action, a Treatise on Economics*,
Henry Regnery Company, Chicago, 3ème ed. 1963.
Trad. Franç.: *L'action humaine*, P.U.F., Paris, 1985.

- (1956) *Le chaos du planisme*, Librairie Médicis, Paris.

- (1962) *The Ultimate Foundations of Economic Science*,
Sheed Andrews ans McMeel, Kansas City, 2nde Ed. 1978

Modigliani, F. (1963) Corporate Income Taxes and the Cost of Capital : a Correction",
American Economic Review, vol. 53, pp. 433-443.

Modigliani, F.-Miller, M. (1958) "The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment", *American Economic Review*, vol. 48, pp. 261-297.

Moore, J. (1992) "The Firm as a Collection of Assets",
European Economic Review, vol. 36, pp. 493-507.

Myers, S.-Majluf, N. (1984) "Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors do not have",
Journal of Financial Economics, vol. 13, pp. 187-221.

Nadiri, M. (1987) "Production: neoclassical theories",
The New Palgrave, Mac Millan, Londres.

Nelson, R.-Winter, S.G. (1973) "Toward an Economic Theory of Economic Capabilities",
American Economic Review, vol. 63, pp. 440-449.

- (1974) "Neo-classical vs. Evolutionary Theories of Economic Growth : Critique and Prospecus", *Economic Journal*, vol. 84, pp. 886-905.

Niehans, J. (1987) "Transaction Costs", *The New Palgrave*, Mac Millan, Londres.

North, D.C. (1991) "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, pp. 97-112.

Novos, I.E. (1992) "Learning by Doing, Adverse Selection and Firm Structure",
Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 19, pp.. 17-39.

Parkinson, C.N. (1957) *Parkinson's Law or the Pursuit of the Progress*,
Penguin Books, New York, Réed. 1986.

Penrose, E. (1959) *The Theory of the Growth of the Firm*, Blackwell, Oxford.
Trad. Franç.: *La croissance de l'entreprise*,
Editions Terre des Hommes, Paris, 1963.

Peter, T.- Waterman, R. (1982) *In Search of Excelence*, Harper & Row, New York.
Trad. Franç.: *Le prix de l'excellence*, InterEdition, Paris, 1983.

Perroux, F. (1965) *La pensée économique de Schumpeter*, Droz, Génève.

Pinchot, G. (1985) *Intrapreneuring*, Harper & Row, New York.
Trad. Franç.: *Intraprendre*, Les Editions d'Organisation, Paris, 1986.

Plum, W. (1977) *L'entrepreneur, personnage marginal de la société industrielle*, Cahiers de l'Institut Friedrich Ebert, Siftung Ed., Bonn.

Popper, K. (1962) *La société ouverte*, trad. franç. au Seuil, Paris, 1979.

Porter, M.E. (1980) *Competitive Strategy*, The Free Press (Mac Millan), New York.
Trad. Franç.: *Choix stratégiques et concurrence*, Economica, Paris, 1990.

Préaux, J.-Vieux, A. (1986) "Venture capital : l'équation californienne", *Revue Française de Gestion*, No. 59, pp. 19-26.

Pribram, K. (1983) *A History of Economic Reasonning*, John Hopkins University Press.
Trad. Franç.: *Les fondements de la pensée économique*, Economica, Paris, 1986.

Rachline, F. (1991) *Waterman*, Albin Michel, Paris.

Rachline, F. (1991) *De Zero à Epsilon*, Archipel First, Paris.

- (1993) *Que l'argent soit*, Calman Lévy, Paris.

Radner, R. (1992) "Hierarchy : the Economics of Managing", *Journal of Economic Literature*, vol. 30, pp. 1382-1415.

Richardson, G.B. (1960) *Information and Investment*, Oxford University Press, Londres.

Ricketts, M. (1987) *The Economics of Business Enterprise, new Approches to the Firm,* Harvester-Wheatsheaf, Hertfordshire.

Roberts, E. (1980) "New ventures for corporate growth", *Harvard Business Review*, vol. 58, 134-142.

Robinson, J. (1975) *Economic Heresies*, Basic Books inc., Londres.
Trad. Franç.: *Hérésies économiques*, Calmann Lévy, Paris.

Robertson, D.H. (1928) *The Control of Industry*, Nibset, Londres.

Ross, S. (1977) "The Determination of Financial Structure : the Incentive Signaling Approach", *Bell Journal of Economics*, vol. 8, pp. 23-40.

Savage, L.J. (1954) *The Foundations of Statistics*, Willey, New York, 2nd Ed. 1972.

Saint-Simon, C.M. de (1817) *L'Industrie*

- (1823) *Catéchisme des Industriels*
in Oeuvres Complètes, Editions Anthropos, Paris, 1966.

Salin, P. (1985) *L'arbitraire fiscal*, Robert Laffont, Paris.

- (1990) *La vérité sur la monnaie*, Editions Odile Jabob, Paris.

Say, J.B. (1803) *Traité d'économie politique*, Réed. Calmann Lévy, Paris.

Schmalensee, R. (1985) "Do Markets Differ Much ?", *American Economic Review*, vol. 75, pp. 341-351.

Schon, D. (1963) "Champions for radical new inventions", *Harvard Busisness Review*, vol. 41, p. 84.

Schumpeter, J.A. (1912) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Drucker & Humblot, Leipzig.
Trad. Franç.: *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris, 1935.

- (1928) "Unternehmer", *Handworterbuch der Staatswissenschaften*, Iena, vol. 8, p.476.
- (1939) *Business cycles*, Mac Graw Hill, New York, Réed. 1964.
- (1946) *Capitalism, Socialism et Democracy*, Allen and Urwin, Londres.
Trad. Franç.: *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Payot, Paris, 1951.
- (1947) "The Creative Response in Economic History", *Journal of Economic History*, vol. 7, pp. 149-159.
- (1950) "The march into socialism", *American Economic Review*, P & P, vol. 40-2, p. 446
- (1951) *Ten Great Economists, from Marx to Keynes*, Oxford University Press, New York.
- (1954) *History of Economic Analysis*, Oxford university Press, New York,
Trad. Franç.: *Histoire de l'analyse économique*, NRF-Gallimard, Paris, 1983, 3 vol.

Shackle, G.L.S. (1967) *Decision, Determinism and Time*, Cambridge University Press,
Trad. Franç.: *Décision, Déterminisme et Temps*, Dunod, Paris, 1976.

Shepperd, (1990) *The Economics of Industrial Organization*, Prentice Hall Int., New York.

Simon, H.A. (1951) *Administrative Behavior*, Free Press, New York.
Trad. Franç.: *Administration et processus de décision*, Economica, Paris, 1983.

- (1955) "A Behavioural Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, pp. 99-118.
- (1959) "Theories of Decision Making in Economics and Behavioural Science", *American Economic Review*, vol. 49, pp. 223-283.
- (1962) "New Developments in the Theory of the Firm", *American Economic Review*, P & P, vol. 52.
- (1978a) "Rationality as Process and as Product of Thought", *American Economic Review*, vol. 68, pp. 1-16.
- (1979) "Rational Decision Making in Business Organizations", *American Economic Review*, vol. 69, pp. 493-513.

Sinetar, M. (1985) "Entrepreneurs, chaos and creativity - can creative people really survive large company structure ?",
Sloan Management Review, vol. 26, pp. 57-62

Smith, A. (1776) *The Wealth of Nations*, Réed. par D. Campbell, Londres, 1991.

Sombart, W. (1926) *Der Burger*, Drucker & Humbolt, Leipzig.
Trad. Franç.: *Le bourgeois*, Payot, Paris, 1928,Réed. 1966.

Stevenson, H.-Gumpert, D. (1985) "The heart of entrepreneurship",
Harvard Business Review, vol. 63, pp. 85-93.

Stigler, G.J. (1976) "The Xistence of X-efficiency",
American Economic Review, vol. 66, pp. 213-216.

Sun Tzu (1972) *L'art de la guerre*, Trad. Franç.chez Flammarion, Paris.

Teece, D. (1982) "towards an Econoic Theory of the Multiproduct Firm",
Journal of Economic Behavior and Organization, vol. 3, pp. 39-63.

Thiétart, R.-Forgues, B. (1993) "La dialectique de l'ordre et du chaos dans les organisations",
Revue Française de Gestion, n° 93, pp. 5-15.

Thompson, A.-Formby, J. (1993) *Economics of the Firm*, Prentice Hall int., 6ème éd.

Tirole, J.-Holmström, B. (1989) "Theory of the Firm", in R. Schmalensee-R. Willig,
Handbook of Industrial Organization, North Holland, Londres et Amsterdam.

Toffler, A. (1980) *The Third Wave*.
Trad. Franç.: *La troisième vague*, Editions Denoël, Paris, 1980.

- (1990) *Powershift, Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century*, Bantam Books, New York.
Trad. Franç.: *Les nouveaux pouvoirs*, Fayard, Paris, 1991.

Vaughn, K.I. (1987) "Carl Menger", *The Palgrave Dictionary*, Mac Millan, Londres.

Veblen, T. (1921) *The engineers and the Price System*,
Harcourt, Brace & World, New York, Réed. 1963.

Vérin, H. (1982) *Entrepreneurs, entreprise*, P.U.F., Paris.

Wallace, J.-Erickson, J. (1992) *Bill Gates and the Making of the Microsoft Empire*,
John Willey & sons Inc, New York.
Trad. Franç.: *Bill Gates et le phénomène Microsoft*, Dunod, Paris.

Walras, L. (1900) *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*,
Librairie Générale de Droit et Jurisprudence, Paris, Rééd. 1952.

Wanscoor, E. (1991) *L'entrepreneur, mythe ou réalité ?*,
Mémoire de D.E.A. Economie Industrielle, Université de Lille 1.

- (1993-a) "Firme ou entreprise, quelle place pour l'individu entreprenant ?"
IIIème Journées de l'I.F.R.E.S.I.-C.N.R.S., Lille.

- (1993-b) "L'entrepreneur dans la pensée autrichienne : Schumpeter était-il autrichien ?" *Communication au séminaire LAST-HPE*, Lille, mimeo.
- (1993-c) "La difficile découverte de l'entreprise: impasses et détours de la théorie économique de la firme",
Communication au séminaire du C.E.I.S., Paris-1-Panthéon-Sorbonne, mimeo.
- (1994-a) "Le directoire, une spécificité pour cas particuliers",
Les Petites Affiches, No 88, pp. 13-18.

Waterson, M. (1984) *Economic Theory of the Industry*,
Cambridge University Press, Cambridge.

Whitaker, J.K. (1987) "Alfred Marshall", *The New Palgrave*, Mac Millan, Londres.

Whitley, R. (1989) "On the nature of managerial tasks ans skills",
Journal of Management Studies, vol. 26, pp. 209-223.

Williamson, O.E. (1963) "Managerial Discretion and Business Behavior",
American Economic Review, vol. 53, pp. 1032-1057.
- (1967) "Hierarchical Control and Optimum Firm Size",
Journal of Political Economy, vol. 75, p. 123.
- (1971) "Vertical Integration of Production : Market Failure Considerations",
American Economic Review, vol. 61, pp. 112-123.
- (1973) "Markets and Hierarchies : some Elementary Considerations",
American Economic Review, P & P, vol. 63, pp. 316-325.
- (1975) *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*,
The Free Press (Mac Millan), New York.
- (1979) "Transaction Cost Economics : the Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, vol. 22, pp. 233-261.
- (1981) "The Modern Corporation : Origins, Evolution, Attributes",
Journal of Economic Literature, vol. 19, p 351.
- (1983) "Organizational Form, Residual Claimants, and Corporate Control",
Journal of Law and Economics, vol. 26.
- (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*,
The Free Press (Mac Millan), New York.

Table des matières

Introduction Générale 1
Le monde fabuleux de l'entrepreneur 4
L'entrepreneur, sujet d'étude ? 7
Problématique et organisation du travail 11

Première Partie : Peut-on faire l'économie de l'entreprise ? 16
Section 1. Le domaine de l'entreprise. 17
I. Le groupe sémantique en français. 17
II. Entrepreneur, *undertaker* et *unternehmer* : équivalences et limites. 22
Section 2. Démarche et organisation de la première partie. 24

Chapitre 1: Le maître et l'industrie 27

Section 1. Du maître de la richesse des nations... 28
Section 2. ... à la firme représentative. 34
I. Théorie pure de la firme. 35
1. La firme représentative et son articulation économique. 35
2. La fonction de coût de la firme. 38
II. L'industriel marshallien. 41
Section 3. Visions alternatives de la production capitaliste. 46
I. Marx, le capitaliste, et la bifidité de l'entreprise ? 47
II. L'entreprise selon Saint-Simon 50

Conclusion du chapitre. 52

Chapitre 2 : L'approche normative de la production 54

Section 1. Le modèle traditionnel de la firme : le producteur walrassien . . . 55
Section 2. Un résultat déterminant : l'entreprise désincarnée. 62
I. La remise en cause des hypothèses. 64
1. Critique de la maximisation. 64
2. L'action sur les autres hypothèses régissant la firme. 69
II. Les limites de la fonction de production. 73
1. Choix fondateurs de la production. 74
2. Taille critique, équilibre et différences entre firmes. 76
3. Le problème des décisions et structures. 79
III. Une fonctionnalité sans nature. 81
Section 3. Essai de compréhension de la réduction au simple critère de maximisation. 85
I. L'ampleur de la rupture. 86
II. Présupposés philosophiques de l'analyse utilitariste. 89
III. Un modèle bâti sur l'échange. 93

Conclusion du chapitre. 95

Chapitre 3 : Les avatars du néo-institutionnalisme 96

Section 1. Les fondements institutionnels. 98
Section 2. Le contexte de la révolution néo-institutionnaliste. 103
I. Fonder la nature de la firme. 103
II. L'étude des cadres de l'échange. 107
Section 3. Le renouveau de la révolution néo-institutionnaliste. 110
I. L'analyse des droits de propriété. 110
1. L'articulation des droits de propriété. 111
2. Droits de propriété et théorie de la firme. 113
II. Le paradigme transactionnel. 119

Conclusion du chapitre. 126

Chapitre 4 : L'entrepreneur dans la pensée autrichienne, Menger vs. Schumpeter . 128

Section 1. Les bases de l'école autrichienne. 130
Section 2. De l'entrepreneur indispensable... 134
I. Les bases posées par Carl Menger. 135
1. Un cadre approprié 135
2. Connaissance et action, ou comment asseoir l'entrepreneur. 137
II. Une fonction perpétuée. 139
1. Entrepreneur et détours de production : un fauteuil vacant ? 139
2. L'apologie du capitalisme de libre l'entreprise. 142
3. La synthèse kirznerienne 145
Section 3. ... A l'entrepreneur inévitable. 147

Conclusion du chapitre. 157

Chapitre 5 : Entrepreneur, inefficiences et création de marchés 159

Section 1. L'entrepreneur : agent de l'efficience X. 161
I. La nécessité d'une étude micro-micro-économique. 161
1. Efficience allocative et efficience-X. 162
2. La micro-micro économie. 164
II. Efficience-X et influence entrepreneuriale. 167
1. le retour de l'entrepreneur. 168
2. La spécificité de cette approche. 170
Section 2. De l'entreprise à la firme : le modèle de Mark Casson 172
I. L'entrepreneur opportuniste. 176
II. Le rôle de la firme. 180

Conclusion du chapitre. 186

Conclusion de la première partie 188
Essai de définition de l'entrepreneur. 189
Peut-on se passer de l'entrepreneur ? 192
Peut-on formaliser l'entrepreneur ? 195

BU LILLE

Seconde partie : Dynamique de l'entreprise 197
Section 1. De l'entrepreneur à l'intrapreneur. 198
Section 2. Démarche et organisation de la seconde partie. 201

Chapitre 6 : De l'entrepreneur à la firme 205

Section 1. Précisions liminaires à l'analyse : cadre et méthodologie. 206
I. Précisions fondamentales et mode analytique. 206
II. Les hypothèses de l'approche suggérée. 212
1. Une économie capitaliste avancée. 212
2. Les hypothèses du travail. 216
III. La référence autrichienne et ses motivations. 219
Section 2. L'agent entrepreneur. 224
I. Déterminants d'action et traits comportementaux. 224
1. Le profit, outil de mesure ? 224
2. L'acte d'entreprise. 230
3. La rationalité substantielle réhabilitée ? 235
II. Ressources données et capacités entrepreneuriales exprimées. 239

Conclusion du chapitre. 243

Chapitre 7 : L'institution de la firme 245

Section 1. Remarques sur la nature relationnelle de la firme. 247
I. Les limites des conceptions usuelles de la contractualité de la firme. 248
II. Action d'entreprise et relations de moyens, vers une double relation d'agence. 256
Section 2. La fondation de l'unité firme. 266
I. Gestion de la dualité relationnelle : du marché à la firme. 267
1. Marché ou firme, un choix non-exclusif. 268
2. La fiction juridique firme 273
II. La pluralité des voies d'expression entrepreneuriale. 277

Conclusion du chapitre. 283

Chapitre 8 : Entrepreneur vs. managers, la continuité d'une même fonction ? 284

Section 1. Le manager est-il l'antithèse de l'entrepreneur ? 288

I. Les ferments de la rupture 289

II. La complexité de la fonction manageriale. 294

III. L'essence du manager. 299

Section 2. La cohabitation entrepreneur-manager 306

I. Les managers entreprenants. 307

1. L'intraprise. 307

2. L'intraprise appartient au managers. 310

II. Continuité fonctionnelle-rupture formelle. 314

1. La complémentarité des formes. 315

2. Un problème maintenu : la gestion déléguée de ressources. 318

Conclusion du chapitre. 321

Chapitre 9 : La temporalité de l'entreprise 323

Section 1. Entreprise et temps. 326

I. Entreprise et le cycle des affaires. 327

II. Entreprise et commande de flux. 334

Section 2 Risque et entreprise. 341

I. L'entrepreneur tampon de l'incertitude. 342

II. Risques et marchés internes : le cas de l'intraprise. 351

Conclusion du chapitre 360

Conclusion de la seconde partie 363

Conclusion Générale 369

Le problème posé 370

Le principe d'entreprise 373

L'initiative et la production : la jonction de l'entreprise avec la firme 377

Capitalisme et Entreprise, l'enfer d'un coupe vertueux 380

Références bibliographiques 382

Tables des matières 397

Résumé :

L'articulation de l'acte d'entreprise avec l'unité institutionnelle firme est un aspect problématique de la théorie économique. Cette fondation micro-micro-économique est usuellement négligée : l'analyse part alors soit d'un agent entrepreneur intervenant directement sur le marché, soit d'une unité firme rationnelle opérant suivant un formulaire comportemental donné, strictement défini et uniforme. L'institution de l'unité productive et l'émancipation de son fondateur, questions essentielles pour la compréhension de sa dynamique, des choix productifs (quantitatifs et qualitatifs) et des relations de pouvoir qui s'y manifestent, restent négligées.

Ce travail pose les bases explicatives du passage de l'acte entrepreneurial au construit Firme. Dans le cadre du référentiel analytique autrichien, on y explicite la séquence Entrepreneur-Opportunité d'action-Contrat de création de la firme-Contrats de gestion de la firme. L'unité productive est alors une solution délibérément choisie afin de tirer profit d'une valeur potentielle manifeste. Elle se place en complémentarité du marché, tout en lui étant subordonnée : l'opportunité émane de lui, mais les profits envisagés ne peuvent, du fait de ses conditions propres de fonctionnement, y être appropriés, justifiant donc la mise en place d'une structure spécifique distincte.

L'institution alors créée fait partie d'un ensemble de possibilités permettant à l'entrepreneur de constituer et de contrôler un regroupement de moyens productifs dont il n'est pas propriétaire, pour réaliser une opération dont il s'attribuera le bénéfice en cas de réussite, ou dont il fera avant tout supporter les conséquences aux propriétaires de ces moyens en cas d'échec. La distinction de l'unité d'action, de l'acteur et des propriétaires des fonds de production impliqués, permet ainsi de fonder une fonction d'Entreprise, distincte de celle de Capitaliste ou de Travailleur, s'exprimant aussi bien dans le cadre du marché général (entrepreneur) que dans le cadre de marchés internes (intrapreneurs).