

30 ans

Faculté d'Economie et de Gestion

Amiens, les 3 et 4 avril 2003

APPORTS ET APORIES EN ECONOMIE INDUSTRIELLE

Christian Palloix

Olivier Weinstein

I - DU MARCHE À LA FIRME (L'ORGANISATION) ET AU CONTRAT. LES METAMORPHOSES DE L'ECONOMIE STANDARD

1.1. L'analyse du marché et de la « coordination marchande » : la (ou les) crises de la vision walrassienne.

L'échec du noyau dur : la théorie de l'équilibre général.

Un échec « interne » :

C'est au moment même où la théorie de l'équilibre général trouve sa forme la plus achevée, Arrow et Debreu, que se révèle son échec : l'incapacité à montrer, même sous les hypothèses les plus extrêmes, une capacité d'autorégulation des marchés. (Théorème de Debreu, Sonnenschein..., et ses implications sur la question de l'unicité et la stabilité des équilibres ; problèmes de complétude des marchés...)

Des défis « externes »

- L'hypothèse de nomenclature et le problème de la qualité

- L' « hypothèse probabiliste » et les défis de l'incertitude (Knight, Keynes, ...)
- La mise en cause de « l'homo économicus » : une théorie fondée sur l'individu isolé, sans théorie tenable du comportement individuel (Rationalité calculatrice/égoïsme/individu isolé)

[On connaît la conception économique standard de la rationalité: la rationalité substantielle, qui s'exprime dans une formalisation précise (Savage en est la forme la plus élaborée) qui n'est pas strictement une hypothèse de maximisation. Il y a en fait plusieurs niveaux d'hypothèse : (i) rationalité instrumentale (ii) l'égoïsme, qui peut être poussée à l'extrême (l'opportunisme) qui est cœur même des modèles contractuels ; (iii) individu atomisé.]

- La question de l'organisation et de l'action collective.

La question qu'il faut alors se poser : la théorie économique a-t-elle une théorie – une vision claire – du marché en dehors du cadre walrassien ? Rappeler ici les interrogations partant de Sraffa, puis Chamberlin et J. Robinson. (Peut-on et comment analyser le marché dans une approche d'équilibre partiel ?)

1.2. Le renouvellement par la théorie de la firme

A partir de Coase : la constitution d'une nouvelle théorie de la firme, qui rompt totalement avec l'ancienne, de par la nature même des questions qu'elle se pose, (Coriat et Weinstein, chapitre 1)

Ce qui est important, à partir de là, n'est pas tant le fait de se donner la firme comme objet propre d'analyse (et non plus comme un simple instrument dans une théorie des prix – en fait, jusque là, il n'y a pas de firme dans la théorie des prix et des marchés) et de tenter d'aller à l'intérieur de la boîte noire (Ce que les nouvelles théories de la firme ne font en fait que très partiellement, c'est plutôt du côté d'un historien comme Chandler, des théoriciens des organisations et d'institutionnalistes comme Bearl et Means qu'il faudrait aller) mais les implications pour l'analyse du cœur même de la « science économique » :

- tout d'abord comment se font et se structurent les interactions entre les agents économiques, la question *des modes de coordination*,

- et, par ricochet, la question des fondements de l'analyse des comportements, la question de la rationalité.

Insistons ici sur un point, à notre sens essentiel. La rupture majeure qui se réalise sur la base de Coase (1937), mais aussi de Coase (1960), et qui va fonder les approches contractuelles dans leurs divers variantes (Théorie des coûts de transaction, théorie de l'agence, théorie des contrats incomplets...) est la suivante : comment la coordination peut-elle se faire ? Par une interaction *directe* entre les individus. Ceux-ci vont s'observer, discuter, négocier, chercher des arrangements, des accords... agir sur la base de ce que les d'autres font, disent, demandent, exigent... On passe dans un monde où les individus *se parlent* ! Ce qui, notons le au passage, suppose qu'ils disposent d'un langage commun, ce qui n'est sans doute pas un détail. Autant de choses qui sont bien évidemment totalement exclues et interdites (pourquoi ? comment ?) dans le monde walrassien. L'opposition peut difficilement être plus totale.

Bien évidemment, dans ce cadre, les comportements, et la conception même de ce que peut être un comportement rationnel (ou non), changent totalement. La conception économique du comportement (hyper)rationnel se conçoit assez bien dans le cadre walrassien, tout simplement parce que les individus n'ont pas grand-chose à faire.

Dans un cadre nouveau où sont pris en considérations les interactions réelles entre individus – et la possibilité de différentes formes d'interactions *et de communication* - la « question cognitive » ne peut plus être si facilement évacuée. Elle devient centrale.

Comment alors, dans ce cadre nouveau penser la coordination ? C'est ce que tente, à sa manière, la « nouvelle microéconomie », et les approches contractuelles.

1.3. Le contrat et l'information comme nouveau paradigme unificateur ?

De l'ancienne à la nouvelle microéconomie : ruptures et continuité.

Encore une fois : il nous semble clair que la théorie de l'information (Akerlof, Spence et Stiglitz), comme les théories contractuelles constituent bien une rupture radicale avec la

vision économique walrassienne : les relations interpersonnelles deviennent le cœur de l'analyse (la « transaction » devient l'unité d'analyse). Stiglitz parle lui-même de nouveau paradigme.

Mais, dans le même temps, la nouvelle microéconomie tente de préserver le cœur de la vision économique : 1) rationalité substantielle ; 2) l'équilibre et 3) ce qui n'est pas le moins important : l'optimalité (ou l'efficacité) de l'équilibre. Cela est particulièrement clair dans la théorie des contrats et l'analyse économique des organisations (et notamment de la firme).

Ce qui ne peut pas ne pas déboucher sur des problèmes majeurs, on en considérera trois :

1.3.1. Peut-on maintenir la même vision des comportements quand on passe du monde walrassien au monde contractuel (c'est-à-dire d'un monde sans contacts directs entre agents, un monde d'anonymat, à un monde de relations personnelles directes ? En fait, comme beaucoup l'on montré, dans un espace de rapports interpersonnels :

- a) le maintien d'une rationalité substantielle implique de donner à l'individu de connaissances très forte (à contrario du marché concurrentiel dont la propriété est précisément d'économiser sur l'information). D'où les hyp complexes que, par exemple, la théorie des jeux doit mobiliser
- b) le comportement dans ce contexte est par nature « stratégique », donc implique la prise en compte des autres. Que devient la rationalité dans ce contexte ?
- c) Le paradoxe est sans doute de vouloir maintenir une conception du comportement atomisé, et une vision de l'individu isolé (cf. aussi la théorie des jeux). Les individus se rencontrent pour négocier le contrat, ou discuter de son application, mais pour rien d'autre ?

Deux voies de rupture (?) : 1) l'économie cognitive ; 2) l'approche sociologique (et l'institutionnalisme) : « encastrement » et réseaux sociaux. Ce qui conduit à repartir de questions sur la « nature » des rapports économiques et des rapports marchands (en amont de la question de la nature de la firme).

1.3.2. La place centrale de la notion d'efficacité dans l'analyse économique de des contrats (et de l'organisation). L'organisation – pris dans un sens large qui peut inclure le marché (ou telle forme de marché) - est toujours analysée de manière privilégiée du point de vue de ses propriétés supposées en terme d'efficacité (ce qui implique bien évidemment une certaine conception de l'efficacité).

L'optique générale : un mode d'organisation est une réponse optimale (un système de contrats optimaux) à des problèmes informationnels spécifiques

Voir ici Milgrom et Roberts :

Qu'est-ce que l'efficacité ?

- De l'efficacité globale, principe parétien : est « efficace » tout choix ou tout « état collectif » tel qu'il n'est pas possible d'améliorer la situation de tous (compte tenu de leurs préférences).

Point clé : élimination totale des problèmes d'éthique et de répartition. L'efficacité est définie relativement à un groupe, et aux préférences des individus du groupe.

- A l'efficacité locale (efficacité d'un marché, de l'organisation) : le passage de l'un à l'autre est essentiel, et problématique.

Qu'est-ce que l'efficacité d'un « arrangement organisationnel » ?

« on dira qu'un contrat, une routine, un processus, une organisation ou un système sont efficaces à condition qu'il n'y ait pas d'autre choix possible générant des résultats préférés à l'unanimité » (MR, p. 32)

Questions :

Quels « résultats » ? en fait *des résultats monétaires*

Comment évaluer et mesurer les résultats ? on passe à la question de la mesure des performances.

A l'unanimité de qui ? Certainement pas de l'ensemble des membres de l'organisation. En fait : cela va dépendre de la structure de l'organisation (système contractuel, système de droits de propriété) et c'est là l'essentiel.

S'il ne peut pas y avoir unanimité, que se passe-t-il ?

Mais le plus important c'est certainement :

Le principe d'efficience : « si des personnes sont vraiment capables de négocier des accords, de mettre en œuvre et de faire appliquer leurs décisions, alors le résultat de l'activité économique tendra à être efficace (au moins pour les parties prenantes à la négociation » (MR, p. 34).

On peut dire que la combinaison d'une certaine conception de l'individu et de la rationalité d'un côté, et de ce principe d'efficience (comme fondement de l'analyse de la conception et de la sélection des formes organisationnelles) est le cœur de la vision économique.

Exemple : théorie de l'agence, mais aussi théorie des coûts de transaction (North non compris).

Cela pose bien évidemment de problèmes considérables.

1.3.3. Qu'en est-il de l'action collective ?

Les « hétérodoxies » offrent-elles une alternative ?

II - NOUVELLES QUESTIONS, NOUVELLES IMPASSES ?

En vrac :

Le retour au marché (et à la firme): la recherche de voies nouvelles :

- Le marché et la firme comme institutions et organisations.

- La construction sociale du marché.

- Les incertitudes de l'institutionnalisme : les institutions comme « propriétés émergentes » des interactions inter individuelles, ou comme produit d'actions collectives. De la main invisible à l'auto-organisation.

- Revenir aux approches structuralistes ? Ou : la recherche d'une voie entre structuralisme (holiste) et individualisme méthodologique ?

III – DE QUELQUES VOIES DE RECHERCHE EN ECONOMIE INDUSTRIELLE HETERODOXE

Au-delà de ses échecs, la tentative de renouvellement de l'économie standard apparaît significative au plan de la démarche. Toute construction hétérodoxe d'une théorie de la firme en appelle à deux points de fixation incontournable, *le marché* d'un côté, *l'organisation* de l'autre pour penser cet élément qui se dérobe sans cesse : *il n'y a pas de firme sans marché et réciproquement, chacun étant le produit et l'effet de l'autre*. Et il importe d'introduire dans ce duo un troisième élément, *l'organisation*.

Et l'économie industrielle non standard nous offre précisément un premier point de fixation, celui de la construction sociale du (des) marché(s). Mais la démarche se construit autrement : de la firme vers le marché (le marché étant une construction sociale qui part ... des firmes), pour retourner ensuite du marché à la firme. Quant au deuxième point, celui de l'organisation, les sciences de gestion peuvent nous apporter quelques éléments.

2.1. Marché et firme en économie non standard

2.1.1. Un point de départ : l'analyse structuraliste du système industriel

Le point de départ, qui est relatif à un découpage du système productif (branche, section, filière, système productif local) comme lieu de production (reproduction) et de circulation du surplus, a fait l'objet de la plupart des communications de l'économie industrielle des années 70-80¹, y compris du « Traité d'Economie Industrielle » (Arena et alii, [1988]), dont la première version demeure très marquée par le structuralisme. Les apports de la théorie du système productif et de ses découpages sont nombreux et importants, mais ils ont été oubliés ces dernières années en raison d'un parfum marxisant et structuraliste qui ne cadrerait pas avec l'air du temps.

L'apport majeur est celui du couplage des divers types de découpage structurels avec la théorie de la valeur et des prix, car un des enjeux du découpage est de cibler les transferts de surplus d'une branche à l'autre, d'un stade de la filière à l'autre, d'un secteur à l'autre, le système industriel étant le lieu d'un vaste mouvement de *redistributions* des richesses produites au profit de certains capitaux et au détriment d'autres. On peut schématiser dans le tableau ci-après les relations entre les divers types de découpage et la formation du système de valeur et de prix.

¹ Cf. Chevalier [1977], Palloix [1977, 1978], etc...

Tableau 1 : Types de découpage, formation de la valeur et des prix

<i>Découpage</i>	<i>Valeur et prix</i>	<i>Lois de régulation</i>
1) <i>Marchandise</i> ²	Valeur d'usage, valeur, prix	
2) <i>Branche</i> Concurrence des producteurs Concurrence des capitaux	Valeur, prix de marché Valeur, prix de production	Valorisation Maximisation du taux de profit Tendance à l'égalisation des taux de profit ³
3) <i>Section ou secteur</i>	Valeur, survaleur ou plus-value	Accumulation Tendance à la baisse du taux de profit
4) <i>Filière</i>	Valeur d'usage, valeur, prix	Valorisation
5) <i>Système productif localisé (SPL)</i> ⁴	Valeur d'usage, prix	Valorisation
6) <i>Système productif</i> comme complexe de branches, secteurs, filières	Valeur d'usage, valeur, prix (prix de production, prix de marché)	Valorisation/Accumulation Maximisation du taux de profit Tendance à l'égalisation des taux de profit Tendance à la baisse du taux de profit

² La marchandise se présente immédiatement comme reproductible à l'identique, avec une composante matérielle et une composante immatérielle.

³ R. Hilferding [1910] apporte une version "tendance à la différenciation des taux de profit" (TDTP) - sur fond de la tendance à l'égalisation (TETP) - entre les branches monopolistes d'un côté et les branches des petites et moyennes firmes (PME) de l'autre (Palloix [1999]). Cette hypothèse d'Hilferding (TDTP) sera reprise à l'époque dans les travaux du groupe SIFI (Andreff, Deleplace, Gillard,...)

⁴ La notion de système productif localisé (SPL) dérivée de celle du "district" marshallien est quelque peu à part, puisque le SPL se définit comme un ensemble de firmes "monoproduit" dans un espace donné et restreint, sur la base de rapports sociaux spécifiques à cet espace.

Une double question hante le couple « découpage/valeur-prix »,

- celle du passage (appelée aussi question de la "transformation"⁵) ou non-passage de la valeur au prix de production,
- celle des relations entre prix de production et prix de marché.

Le deuxième apport, en relation avec le précédent, est de poser la firme (pas de l'analyser certes, mais ...) au centre de la formation de systèmes de prix⁶ qui l'affectent tant en amont (système de prix d'achat : fournisseurs de matières et équipements, prestataires de services, salariés, état et collectivités, ...) qu'en aval (système de prix de vente : clients), où la firme capte, génère et transfère des surplus, ce qui a donné naissance à la méthode des "comptes de surplus" (INSEE [1974⁷], CERC[1980]). La rentabilité de la firme ne dépend pas de sa seule productivité, car une firme à fort accroissement de productivité transfère souvent celle-ci (par les prix) vers ... les autres ; inversement, une firme à faible niveau de productivité peut être fort rentable en captant (par les prix) ... le surplus des autres!

Un *troisième apport* est celui du couplage de l'analyse du système productif avec celle du procès de travail et des formes d'organisation du travail (Coriat [1976], Palloix [1976]), où l'étude des formes d'organisation du travail (des formes pré-tayloriennes au taylorisme, fordisme, néo-fordisme, ohnisme ou toyotisme, ...) donne sens à la structuration et dynamique du système productif. La firme abrite... des ***organisations du travail***.

Un *quatrième apport* est celui de la permanence du conflit : conflits de répartition salaires/profits, conflits sur l'appropriation des compétences, conflits quant à l'organisation du travail, conflits de prix de firme à firme, ...

Le cinquième apport réside dans la représentation de cette économie industrielle en économie monétaire, avec le recours à une théorie de la monnaie de crédit, qui surgit comme la monnaie spécifique du capitalisme, selon les apports de K.Marx déjà, de Rudolf Hilferding⁸ [1910], relayés ensuite par ceux de Keynes et Schumpeter.

⁵ Cf. les travaux de Dmitriev, Bortkiewicz, ... au début du XIXème siècle, repris lors du débat sur la "transformation" animé par C.Benetti, J.Cartelier, A.Lipietz, ... dans les décennies 70 et 80.

⁶ Il est assez remarquable que la NEI ignore quasiment le rapport de la firme avec une théorie des prix pour ne retenir que l'aspect "coût de transaction".

⁷ Cf. le chapitre 5, "Un exemple d'interactions entre secteurs : les transferts de surplus", p. 135 et suivantes

⁸ Rudolf Hilferding est un pionnier méconnu de l'économie industrielle, introduisant le premier (Palloix [1999])

Un *dernier apport*, le moins reconnu, est celui de la **coordination**⁹ – comment les éléments séparés tiennent ensemble, se lient ensemble, fonctionnent ensemble – qui s'appuie implicitement sur une double coordination,

- l'une à partir de déterminants structurels (mouvements de capitaux tant au sein de la branche, du secteur, de la filière, que de branche à branche, ...),
 - l'autre à partir du marché (formation des prix de marché et des prix de production),
- et dont l'emboîtement fait certes problème.

Il n'en demeure pas moins que ce legs structuraliste à l'économie industrielle représente un fonds original et incontournable pour de nouveaux développements.

2.1.2. Un point d'arrivée : la construction sociale du marché

Le point d'arrivée - celui de l'environnement structurel (institutionnel dira-t-on maintenant) quant à la stratégie des acteurs - est moins connu, a été moins développé, et c'est celui qui demeure encore novateur, les principaux découpages en branche, secteur, filière, ..., pouvant être mobilisés comme variables d'environnement¹⁰ par rapport à une analyse de la stratégie des firmes ou firmes. Lorsque R.Arena écrit : « *L'étude des stratégies des firmes est sans doute celle où l'apport théorique de l'Ecole française a été le moins convaincant* » [1999, p.19], il se trompe, car il sollicite une analyse de la stratégie révélée de la firme à partir de sa propre nature, de ses frontières. L'analyse structuraliste n'a pas d'analyse de la firme ou firme, mais uniquement une analyse de la stratégie (de la firme) par rapport à des variables environnementales.

Branche, secteur, filière, représentent les constructions sociales du (des) marché(s) des firmes, constructions sociales qui reposent sur les modes de coordination qu'imposent

- le concept de barrières (techniques, financières) de branche à branche, qui traditionnellement attribué à J.S.Bain,

- le concept de monnaie de crédit, tant dans le financement des monopoles, que dans la mise en place et la levée des "barrières",

- ouvrant la voie à l'analyse de la "rente monopoliste" en économie de diversité.

⁹ Le concept de coordination fait écho ici aux concepts de régulation, socialisation, reproduction, ... du marxisme et du néomarxisme.

¹⁰ Le pont avec l'analyse institutionnaliste est ici immédiat, l'environnement structurel du marxisme structuraliste pouvant être rapproché de *l'environnement institutionnel* (Cf. la thèse de L.Kichou [2001]) de l'institutionnalisme.

les firmes pour délimiter des marchés spécifiques, dédiés, avec des règles propres à chaque structure de gouvernance de ... marché.

Je propose de représenter dans le tableau qui suit cette émergence des "marchés" que ... construisent les firmes!

Tableau 2 : De la Firme à la construction sociale du (des) marché(s)

<i>Firme</i>	<i>Modes de coordination</i>	<i>Lois de fonctionnement ou de régulation</i>	<i>Construction sociale du (des) marché(s)</i>
Firmes	Concurrence des producteurs Barrières à la sortie (commerciale, technique, financière)	Taux de profit maximum ou acceptable	Marché IntraBranche
Firmes	Concurrence des capitaux Barrières à l'entrée (commerciale, technique, financière)	Tendance à l'égalisation des taux de profit ou Tendance à la différenciation	Marchés InterBranches
Firmes	Coordination technique, technologique dans le cours du processus de transformation	Taux de profit maximum ou acceptable	Marchés de Filières
Firmes	Coordination sociale de reproduction	Tendance à la baisse du taux de profit Contretendances	Marchés de Section ou secteur

Toutefois, l'analyse passe ici à côté de deux éléments clefs :

- celui d'une analyse de la firme ou firme (sa nature, ses frontières), la firme n'étant tout au plus qu'un point de départ *non défini*, non identifié,
- et celui du comportement des acteurs (firme, salariat, actionnaires, managers, ...) sans pour autant retourner à l'individualisme méthodologique.

Ce sont ces deux maillons manquants que l'analyse hétérodoxe se doit de ressaisir ... dans un nouveau mouvement qui part de la construction sociale du (des) marché(s) vers une théorie de la firme quitte à assurer l'arrimage de la firme au terme de ce mouvement dans un dispositif théorique propre à cet arrimage (l'organisation).

Pour justifier empiriquement notre propos sur la construction sociale du marché, indiquons que les études "de marché" sur la stratégie des firmes et des groupes sont des ... études de branche (la branche thé, la branche corps gras, la branche eau, etc...), de filière (les filières blé, maïs, colza, ... pour l'éthanol), de secteur (l'automobile pour l'analyse du marché des équipementiers, l'industrie agroalimentaire pour le marché du glucose), etc...

2.1.3. De la construction sociale du (des) marché(s) à une théorie de la firme

C'est par rapport à la construction sociale du (des) marché(s) que la firme peut se construire analytiquement, et il faut d'abord penser la construction sociale du marché pour que l'**autre** (l'environnement, les marchés), auquel on arrache quelques attributs, approvisionne quelque peu le contenu de la firme.

On peut schématiser comme suit les modes de coordination multiples et complexes selon les divers types de gouvernance à l'œuvre. Branche, secteur, filière, ..., offrent une typologie de structures distinctes de gouvernance de marché(s) qui en appellent à des modes de coordination spécifiques des firmes avec leurs fonctions propres.

Tableau 3 - Typologies des structures de gouvernance, des modes de coordination associés, et des fonctions attendues¹¹

<i>Structures de gouvernance</i>	<i>Modes de coordination</i>	<i>Fonctions attendues</i>
Marché <i>Et de Marché à Firmes</i>	Prix, Monnaie <i>Hiérarchie (Coase)</i>	<i>Validation des Droits de propriété</i> <i>Valorisation</i>
<i>De Firme à Firme</i>	<i>Coopération (Richardson)</i> <i>Réseau</i>	<i>Validation des Droits de propriété</i> <i>Valorisation</i>
De branche à branche	Coordination par concurrence des capitaux - prix de production - monnaie de crédit	Valorisation selon tendance à l'égalisation des taux de profit (ou tendance à la différenciation)
<i>De Branche à Firmes</i>	<i>Coordination par concurrence des producteurs</i> - <i>prix de marché</i> - <i>monnaie de crédit</i>	<i>Valorisation selon taux de profit maximum ou donné « acceptable »</i>
De section à section	Coordination par - la valeur, - la monnaie comme équivalent général et monnaie de réserve	Formation /Accumulation du surplus ou survaleurs Valorisation
<i>De Section à Firmes</i>	<i>Coordination par prix de production et prix de marché</i>	<i>Valorisation</i>
Filière <i>De Filière à Firmes</i>	<i>Coordination par les technologies dans le processus de transformation/assemblage des matières d'amont en aval</i>	<i>Valorisation</i>
Ensemble Industriel <i>De Ensemble Industriel à Firmes</i>	<i>Coordination par</i> - <i>Ressources</i> - <i>Externalités</i> - <i>Coopération</i>	<i>Valorisation</i>

La firme est enchassée dans la construction sociale de son environnement (ses marchés et non le marché), en interaction avec celui-ci selon les modes de coordination qui, ici, sont déclinés à partir de l'autre.

¹¹ Dans le tableau, la firme émerge (*en italique*) de la structure de gouvernance de marché, avec son (ses) mode(s) de coordination qui lui est (sont) propre(s) et spécifique(s) (*en italique également*).

Il paraît évident que "l'autre" n'épuise pas la construction de la différence tant que l'autre pourra se différencier sur la base d'un mode de coordination spécifique. C'est dans ce sens que l'on a proposé (Girard, Palloix [2002]) le concept d'Ensemble Industriel qui mobilise, dans un espace donné (le territoire du bassin d'emploi, de la région,)

- des industries différentes (industrie agroalimentaire et industrie textile par exemple)

- mais dont la différenciation se construit sur un mode de coordination qui en appelle à une gestion commune de ressources¹² (et non d'actifs), d'externalités, à des formes de coopération inter-industries (au-delà de l'analyse de Richardson)

L'Ensemble Industriel est un autre type de la construction sociale du marché dans laquelle est enchassée la firme.

2.2. Firme et organisation en économie non standard

L'économie standard bute sur la difficulté d'une théorie de l'organisation pour y arrimer une théorie de la firme :

- la distinction northienne (North [1990]) entre les règles du jeu (les institutions) et les joueurs (les organisations) n'est guère convaincante faute d'une théorie des actifs ;

- l'organisation dans la théorie des contrats s'exprime dans une réponse optimale (un système de contrats optimaux) à des problèmes informationnels spécifiques, ce qui ne peut guère nous satisfaire.

Les sciences de gestion (Chandler, Mintzberg, ...) ont eu le mérite de poser la question de l'organisation comme fondement d'une théorie de la firme qui s'oppose à la firme "point", à la firme "automate" de l'économie standard. Mais cette théorie de l'organisation offre une certaine difficulté pour toute endogénéisation.

2.2.1. Les fondements théoriques

¹² Les ressources peuvent s'interpréter comme des actifs non marchands ... avant leur marchandisation possible. Par exemple, les ressources "emploi" d'un bassin d'emploi ouvrent sur un actif marchand possible, le travail salarié.

L'économie hétérodoxe ou non standard a été immédiatement confrontée à l'idée d'organisation pour rendre compte de la création des richesses, sans pour autant déboucher sur une théorie de la firme.

a) L'organisation en sciences économiques

Les pionniers de l'idée d'organisation sont ... des économistes, Adam Smith tout d'abord avec la division du travail dans l'atelier, Karl Marx ensuite avec le "travailleur collectif" : *"l'efficacité des conditions de production collectives est plus que proportionnelle à l'accroissement de leur masse et de leur valeur"* (Marx [1863/1866] p. 223). Dès lors, l'organisation désigne cette singularité *"qui fait que le tout est supérieur à la somme des parties"*, plaçant l'efficacité, la performance comme une composante clef de l'organisation.

On retrouve l'importance de l'organisation notamment chez les institutionnalistes américains T.Veblen et J.R.Commons (Palloix [2002]), mais celle-ci ne débouche pas sur une théorie de la firme.

Le courant évolutionniste (Dosi, Nelson, Winter), en poursuivant les travaux sur l'organisation de la Carnegie School (Simon, Cyert, March), tentera d'apporter en économie une théorie de la firme fondée sur l'organisation (mais effaçant l'institution et le marché), mais les sciences de gestion en ont été le détonateur.

b) L'organisation et la théorie de la firme dans les sciences de gestion

Le courant de pensée le plus attractif (pour les économistes !) est la théorie de la firme comme organisation déployée par la "Carnegie School" (March & Simon [1958], Cyert & March [1963]). L'entreprise est "organisation" et s'identifie à ce concept. Comme le rappellent B.Coriat et O.Weinstein [1995, p. 41], March et Simon [1993] en fournissent une définition essentielle : *"Les organisations sont des systèmes d'actions coordonnées entre individus et groupes dont les préférences, l'information, les intérêts et les savoirs diffèrent. Les théories de l'organisation décrivent la conversion délicate du conflit en coopération, la mobilisation des*

ressources et la coordination des efforts qui facilitent la survie simultanée d'une organisation et de ses membres".

Les principaux traits de la firme sont coalition, survie, équilibre organisationnel, pôle de ressources, règles, routines, ..., avec des dimensions cognitive, financière, humaine, technologique, ...

Cette théorie de l'organisation s'enrichit des apports d'E. Penrose [1959] où l'entreprise se définit comme un pôle de ressources (compétences, savoir-faire) et de ceux de G.B. Richardson [1972] où la coopération s'enracine dans le champ organisationnel de la firme.

Seul problème : tout est organisation et la dimension institutionnelle de la firme en a été effacée.

2.2.2. Les problèmes pour en faire une théorie complète de la firme

Deux difficultés parcourent la représentation de la firme comme organisation, tant d'ordre théorique que d'ordre empirique.

Sur le plan *théorique*, la firme comme organisation élude toute la richesse du champ institutionnel apporté par le vieil institutionnalisme tout comme certaines bonnes questions posées par la NEI : les droits de propriété, les contrats incomplets, les coûts de transaction, Ensuite, l'organisation est non seulement **la structure** mais aussi le **contenu** où l'organisation est création de richesses, mais sans hypothèses sur cette création de richesses ... si ce n'est dans l'organisation. Nous avons répondu ailleurs que l'organisation est une "extériorité" qui renvoie à la force productive (matérielle, immatérielle, cognitive) non pas de la seule firme mais de la société toute entière (Palloix [2002]).

Difficulté empirique ensuite : l'organisation déborde la frontière de l'entreprise. Par exemple, dans les groupes multinationaux de l'agroalimentaire, l'organisation traverse toutes les firmes, de firme à firme :

- organisation industrielle européenne (qui couvre plusieurs firmes et usines),
- organisation marketing européenne (qui couvre les marques européennes, les dépenses marketing, les campagnes publicitaires des firmes),

- organisation commerciale par marchés nationaux certes, mais coiffant des firmes industrielles différentes, comme la société commerciale UBF du groupe Unilever qui commercialise des produits venant de firmes industrielles du thé, infusions, potages et sauces, moutardes, desserts, poudres chocolatées),

- organisation financière européenne, etc....

Au sein de ces organisations du ... groupe, la firme organisation perd une grande partie de sa portée initiale.

La firme PME s'en sort peut-être mieux, et encore ! Le plus souvent, la PME est soustraite d'une organisation (cf. l'industrie des équipementiers) qui l'inclut sur le fond même si la forme est respectée.

2.3. Une tentative éclectique (?) : renouer les fils entre l'ancien institutionnalisme (T.Veblen, J.R. Commons), les bonnes questions de la nouvelle microéconomie industrielle (droits de propriété, contrats incomplets, changement institutionnel, ...) et le structuralisme (nouvelle lecture).

C'est dans ce sens que l'on peut proposer le dispositif institutionnaliste ci-après qui tient compte,

- de l'environnement institutionnel (la construction sociale des marchés, l'Etat, la monnaie, les dispositifs judiciaires, sociaux, fiscaux)
- la firme comme institution valorisant des actifs et ressources et lieu de conflits entre les acteurs,
- la firme comme organisation, mettant en œuvre des actifs et ressources dans la création de richesses et lieu de conflits entre les acteurs,

Dès lors, ce dispositif institutionnaliste¹³ se décline sur plusieurs composantes constitutives de l'économie de la firme :

➤ *l'environnement institutionnel* (que l'on peut rapprocher de la construction sociale du marché et de l'Etat¹⁴), qui est le diffuseur de règles institutionnelles (DRI) et autres

¹³ Ce dispositif découle de nombreux travaux menés au sein du CRIISEA depuis quelques années (Girard-Palloix [2001], Girard-Palloix-Kichou [2002], Kichou [2001], Kichou-Palloix [2000, 2001, 2002], Kichou-Rizopoulos [2000, 2001], Longuet [1998a, 1998b], Palloix [1997, 2002]) ... avec les diversités de pensée de chacun!

¹⁴ Le grand oublié de la NEI, et que le North de 1997 réhabilite

par rapport aux consommateurs de règles institutionnelles (CRI) (Kichou & Rizopoulos [2001]) ;

➤ **une théorie des actifs** qui distingue

- les actifs tangibles (où l'on regroupe les immobilisations corporelles et les immobilisations incorporelles pour faire bref) dénommés de type I,
- les actifs humains (le salariat) dénommés de type II,
- les actifs intangibles¹⁵ (savoir-faire faire, compétences, routines organisationnelles, ...), qui se développent en relation avec les actifs I et II, et dénommés de type III,
- les actifs financiers¹⁶ (titres tels que actions, obligations et créances financières sous forme de prêts) dénommés de type IV;

➤ **les arrangements institutionnels** (règles, actifs, acteurs), qui, se déployant sur des actifs propres (I et IV) rendent compte des exigences de la valorisation des firmes pour le compte des détenteurs de droits de propriété (public, privé), l'arrangement institutionnel ayant pour objet de capter le surplus dégagé tant par l'arrangement organisationnel que par l'environnement institutionnel (le surplus des autres !);

➤ **les arrangements organisationnels** (règles, actifs, acteurs), qui, portant sur la quasi totalité des actifs (de I à IV), rendent compte des exigences de production de surplus ou survaleurs pour le compte de l'arrangement institutionnel ;

➤ **les conflits entre acteurs**, non seulement de répartition entre profits et salaires, mais avec de nouveaux conflits de rerépartition entre actionnaires et managers, entre industriels et centrales d'achats, etc.

A titre d'exemple, indiquons que nous avons déployé ce dispositif institutionnaliste hétérodoxe "firme-marché-firme versus E.I./A.I./A.O ", sur la question de la firme ou firme dans les industries agroalimentaires¹⁷, sur la question de la privatisation des actifs en Algérie¹⁸, sur la question des trajectoires d'emploi dans l'industrie¹⁹, sur la question des trajectoires d'industries²⁰. Et ça "marche"!

¹⁵ Au sens de T.Veblen

¹⁶ A rapprocher de l'analyse de T.Veblen sur le « fonds commun de la société »

¹⁷ Cf. Lyazid Kichou & Christian Palloix, "Economie Institutionnaliste des groupes multinationaux de l'agroalimentaire en ce début de XXIème siècle", *Economie Appliquée*, 2003 (en cours de publication)

¹⁸ Cf. Lyazid Kichou & Christian Palloix, "Changement institutionnel et théorie de la firme : le cas algérien", *Colloque Dynamiques institutionnelles et organisationnelles dans la transformation post-socialiste*, Amiens, 24-25 janvier 2002

¹⁹ Cf. Jean-Louis Girard & Christian Palloix, "Evolution des structures d'emplois des ensembles industriels dans le Bassin parisien", Datar-Miaat Bassin Parisien, *Aménager la France de 2020 – le Bassin Parisien*, Paris, La Documentation Française, pp.183-226, 2002

²⁰ Cf. Jean-Louis Girard & Christian Palloix, Idem

La principale limite est que nous sommes restés silencieux sur la question de l'analyse théorique du comportement des individus : holisme structuraliste, individualisme institutionnaliste ou ... recours non dit à l'individualisme méthodologique ?

Une conclusion possible (?)

Face à l'hégémonie anglosaxonne en sciences économiques, les économistes de langue française ont tenté de résister sur la base de divers courants de l'hétérodoxie :

- EFEI des années 70,
- Ecole de la régulation,
- Ecole des conventions (avec là un retour vers l'économie standard),
-

La nouvelle microéconomie industrielle a balayé l'EFEI des années 70, mais a conduit à de nouvelles questions. De ces bonnes questions peut-on tirer de nouveaux développements pour l'économie hétérodoxe qui soient au carrefour de institution, organisation, structures, collectif ?