



VIRGILE CHASSAGNON

Économie de la firme-monde

Pouvoir, régime
de gouvernement
et régulation

Préface de **Geoffrey M. Hodgson**

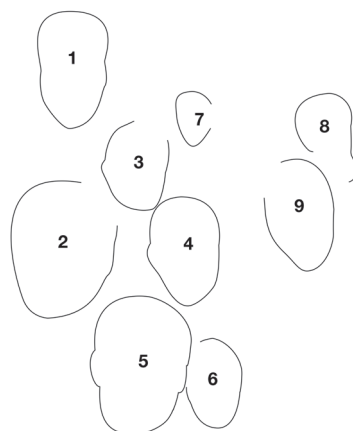
+ Enseignement
à distance

Ouvertures
économiques



deboeck **B**
SUPÉRIEUR

Économie de la firme-monde



- 1 | **Georges AKERLOF** (1940-). Né dans le Connecticut, Georges Akerlof est docteur en sciences économiques du Massachusetts Institute of Technology (MIT). Professeur à Berkeley, le prix Nobel d'économie lui a été décerné en 2001, en compagnie de Joseph Stiglitz et Michael Spence pour ses travaux sur l'asymétrie d'information et la « sélection adverse ».
- 2 | **Oliver E. WILLIAMSON** (1932-). Né dans le Wisconsin, Oliver E. Williamson est docteur de l'Université Carnegie-Mellon. Professeur à Berkeley, il est le fondateur de la « nouvelle économie institutionnelle », où un rôle central est attribué au concept de coût de transaction, développé dans un article célèbre du prix Nobel 1991, Ronald Coase. Il a obtenu le prix Nobel en 2009.
Photo : © <http://groups.haas.berkeley.edu/bpp/oew/>
- 3 | **Maurice ALLAIS** (1911-2010). Né à Paris, Maurice Allais est sorti major de l'École polytechnique en 1933. Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 1988. Ses travaux ont eu une influence déterminante après-guerre sur les ingénieurs-économistes français (L'Économie pure (1943) et Économie et intérêt (1947)) mais une part significative de sa réputation internationale est due aussi au « paradoxe d'Allais », remise en cause de la théorie face au risque de von Neumann et Morgenstern.
- 4 | **Joseph STIGLITZ** (1943-). Né dans l'Indiana, Joseph Stiglitz est, à 26 ans, professeur à l'Université de Yale. La thèse de cet ancien étudiant du Massachusetts Institute of Technology (MIT), portant sur le rationnement du crédit, est célèbre dans le monde universitaire. J. Stiglitz développera par la suite ses analyses sur l'imperfection de l'information et ses conséquences sur le fonctionnement des marchés. Chef de file des nouveaux keynésiens, il a obtenu le prix Nobel d'économie en 2001 (en même temps que G. Akerlof et M. Spence).
- 5 | **Robert LUCAS** (1937-). Né dans l'État de Washington, Robert Lucas enseigne depuis 1965 à l'Université de Chicago. Principal représentant de la « nouvelle macroéconomie classique », le prix Nobel d'économie lui a été décerné en 1995 pour ses travaux sur les anticipations rationnelles et leurs conséquences quant à la stabilité des modèles économétriques (Lucas's critique) et aux limites des interventions publiques (impotence result).
Photo : © Université de Chicago

- 6 | **Kenneth Joseph ARROW** (1921-2017). Né à New-York, Kenneth J. Arrow s'oriente en 1941 vers l'économie à l'Université de Columbia. Il est connu pour sa démonstration de l'existence d'un équilibre général de concurrence, ses travaux sur le risque et son « théorème d'impossibilité » (agrégation 'impossible' des préférences individuelles en une fonction satisfaisante de choix collectif). Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 1972, avec John Hicks.
- 7 | **Paul KRUGMAN** (1953-). Né à New-York, Paul Krugman est diplômé du Massachusetts Institute of Technology (MIT), université où il enseigne ainsi qu'à Yale, Stanford et Princeton. Ce nouveau keynésien, défenseur du libre-échange tempéré et spécialiste de l'économie internationale, s'appuie sur l'analyse de la concurrence imparfaite pour rectifier certaines des conclusions de l'analyse néoclassique. Il a obtenu le prix Nobel d'économie en 2008.
- 8 | **Milton FRIEDMAN** (1912 – 2006). Né à Brooklyn, Milton Friedman a enseigné à l'Université de Chicago, de 1946 à 1977. Il a été le pape du retour au libre marché, de la déréglementation et de l'abandon de la politique budgétaire au profit de la politique monétaire. Chef de file d'une véritable contre-révolution keynésienne dès les années 50, il a vu ses idées triompher dans les années 70 et a reçu le prix Nobel en 1976.
- 9 | **Barry EICHENGREEN** (1952-). Né en Californie, Barry Eichengreen a fait des études d'économie et d'histoire à l'Université de Yale et enseigne aujourd'hui à l'Université de Berkeley. Il a notamment fait des propositions pour construire une architecture financière internationale et une architecture financière européenne.
Photo : © 2008 Robert Houser

Source : « L'essentiel de l'économie », in Alternatives économiques, Hors série pratique n° 21, novembre 2005 (données actualisées en 2016).



Ouvertures Économiques

Économie de la firme-monde

Pouvoir, régime de gouvernement
et régulation

Virgile **Chassagnon**

Préface de Geoffrey M. Hodgson

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés
dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web :
www.deboecksuperieur.com

© De Boeck Supérieur s.a, 2017
Rue du Bosquet 7, B-1348 Louvain-la-Neuve

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale, Paris : septembre 2018

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2018/13647/115

ISSN 2034-5070

ISBN 978-2-8073-1599-0

*En la mémoire de Madame Odette Compeau, un magnifique exemple
de bonté, d'humilité et de générosité.*

PRÉFACE DE GEOFFREY M. HODGSON

Comme ce livre l'explique clairement, l'émergence de nombreuses grandes entreprises très puissantes dans l'économie mondiale présente des défis majeurs. Tout d'abord, il est nécessaire de comprendre la nature de ce phénomène. Ensuite, il est indispensable de concevoir des politiques nationales et supranationales spécifiques pour faire en sorte que ces entreprises à grande échelle servent le bien-être des hommes.

Ce livre majeur de Virgile Chassagnon aborde directement ces problèmes. C'est une contribution audacieuse qui propose une synthèse très pertinente de ses idées. Au niveau le plus fondamental, il soulève des questions cruciales mais parfois négligées en économie, comme celles de l'ontologie sociale et des relations de pouvoir. S'appuyant sur de multiples approches, y compris l'économie institutionnaliste, Virgile Chassagnon développe une analyse très puissante de la grande entreprise mondiale qu'il nomme « firme-monde ».

Les défis pour les institutions de régulation sont immenses, par exemple en termes de maintien d'une politique de concurrence efficace et de réduction de l'évasion fiscale, et ce dans des contextes internationaux. Virgile Chassagnon montre également avec précision l'augmentation des inégalités de revenu due à la montée et à la propagation des firmes-monde. Ainsi le marché mondial des cadres supérieurs est considérablement affecté par certaines grandes entreprises américaines qui offrent des salaires bien supérieurs à ceux de leurs concurrents. Pour répondre à ces difficultés et à d'autres, Virgile Chassagnon fait des recommandations efficaces en faveur de changements dans le droit des sociétés français.

Bien sûr, les solutions à ces problèmes ne peuvent pas être trouvées dans un seul pays. Ces questions doivent clairement figurer dans le programme de réforme de l'Union européenne. Bien qu'elle soit déjà surchargée par d'autres problèmes institutionnels et économiques urgents, l'Union européenne offre le meilleur espoir de prendre des mesures pour relever les défis soulevés dans cet ouvrage fondamental.

Comme l'ont suggéré dans le passé plusieurs macro-économistes, plutôt qu'à l'intégration mondiale, il est possible que le commerce mondial conduise à la coalescence de grands blocs commerciaux, principalement l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie de l'Est. Cela souligne à nouveau l'importance de l'Union européenne, en tant que structure de gouvernance de l'un de ces blocs.

Des défis supplémentaires sont posés par la transformation du processus de travail dans des systèmes économiques, de moins en moins basés sur des activités physiques et de production de biens matériels, qui impliquent de plus en plus le traitement de l'information et la production de services d'information et de propriété intellectuelle. Une grande partie des actifs des grandes entreprises est déjà composée de biens intellectuels plutôt que de biens physiques. Ces évolutions majeures suscitent également des enjeux de régulation, avec de nouvelles concentrations du pouvoir entre les mains de ceux qui possèdent et contrôlent l'information et les actifs intellectuels.

Par conséquent, les défis théoriques pour les sciences sociales et pour le développement de politiques économiques sont énormes. Une grande partie de notre pensée doit être révisée. Le paradigme fondamental de la théorie économique moderne, en particulier, a été établi à une époque où l'économie était dominée par la production et la distribution de biens matériels. En outre, l'économie traditionnelle a toujours eu du mal à intégrer une vision de l'économie où les rôles de l'information et du savoir sont primordiaux. Nous devons développer davantage une économie où les ordres juridiques et toutes les institutions sont centraux. En d'autres termes, l'économie doit être plus sensible à la réalité du capitalisme mondial du ^{xxi}^e siècle très intensif en connaissances. Ce livre constitue une grande avancée dans cette direction.

Geoffrey M. Hodgson

Loughborough University London

AVANT-PROPOS

Cet ouvrage sert de base académique aux cours magistraux d'économie de la firme-monde que je dispense notamment en master 2 (recherche) à l'université (y compris en enseignement à distance). Dans ce cadre, il s'agit d'enseignements spécifiques, souvent transversaux, qui sont directement irrigués par mes travaux de recherche et notamment par la théorie de la firme comme entité fondée sur le pouvoir. C'est pourquoi dans cet ouvrage, qui se fonde sur une partie de mes recherches sur la firme-monde, je cite régulièrement mes contributions scientifiques. Cette démarche me permet également d'inviter le lecteur à approfondir – s'il le souhaite – telle ou telle partie du livre et d'accéder, ce faisant, à des lectures complémentaires.

Pour autant, cet ouvrage ne s'adresse pas uniquement aux étudiants qui s'initient à la recherche, mais aussi à l'ensemble des chercheurs en sciences sociales, aux décideurs et aux commentateurs économiques et politiques et, plus généralement à celles et ceux qui s'intéressent à l'économie de l'entreprise et aux enjeux actuels de responsabilisation du système capitaliste. L'ouvrage, qui se veut a-idéologique, a été construit afin de donner aux lecteurs des analyses économiques des firmes-monde, de leurs régimes de gouvernement et des enjeux de régulation qui leur sont associés leur permettant de forger, de manière rigoureuse, leur propre jugement. Il s'inscrit dans les débats publics actuels sur la refondation théorique et la démocratisation pratique des firmes tout en gardant en ligne de mire les conditions d'émergence d'un capitalisme raisonnable et d'une véritable durabilité (économique, sociale et environnementale) des firmes-monde.

Aussi la construction de l'ouvrage est somme toute originale au sens où ses fondations proviennent de trois sources académiques distinctes, mais complémentaires : le manuel pédagogique, le livre de recherche et l'essai sociétal. Il s'agit là d'une volonté qui est guidée par mon expérience universitaire (ainsi que par mes échanges avec le monde économique, industriel et politique) et qui vise à proposer une contribution nouvelle et singulière – propice à l'enseignement de spécialité – sur un sujet empreint d'une grande acuité sociétale.

Il convient alors de respecter des consignes de lecture qui visent à faciliter l'apprentissage. Ainsi si l'on peut lire de manière indépendante n'importe quel chapitre de l'ouvrage, il est néanmoins fortement recommandé de lire l'ensemble du livre en respectant la chronologie du plan. La lecture de la longue introduction, qui définit des termes et des concepts importants, et du chapitre 1, qui présente une synthèse des approches économiques de l'entreprise dont la grille de lecture utilisée

constitue un prérequis indispensable à la bonne compréhension de l'ouvrage. L'organisation des différents chapitres vise à accompagner le lecteur par une démarche « en entonnoir » qui doit l'amener de la présentation des grands enjeux mondiaux aux recommandations possibles de politiques publiques en passant par la théorie économique.

L'ouvrage est jalonné de tableaux, de graphiques et d'encadrés qui ne sont pas de simples illustrations, mais de véritables compléments empiriques, théoriques ou conceptuels qui aident le lecteur dans le cheminement intellectuel que je l'invite à suivre.

***« Le monde est tout ce qui a lieu.
Le monde est la totalité des faits, non des
choses. Le monde se décompose en faits.
Quelque chose peut isolément avoir lieu ou
ne pas avoir lieu, et tout le reste demeurer
inchangé. »***

Wittgenstein, Ludwig (1922), *Tractatus
logico-philosophicus* (traduction française
de G.-G. Granger, Paris, Gallimard, 1993).

***« L'industrie est une ; tous ses membres sont
unis par les intérêts généraux de la production,
par le besoin qu'ils ont tous de sécurité
dans les travaux et de liberté dans les échanges.
Les producteurs de toutes les classes,
de tous les pays, sont donc essentiellement amis. »***

Saint-Simon (de), Claude-Henri (1816-1817),
L'industrie (dans : *Œuvres complètes*,
Paris Anthropos, 6 tomes, 1966).

L'ÉCONOMIE DE LA FIRME : UNE SYNTHÈSE THÉORIQUE

SOMMAIRE

1.1.	La firme, un objet complexe pour l'économie	2
1.2.	Les travaux de Knight et de Coase à travers le concept d'incertitude	4
1.3.	Les approches contractuelles fondées sur les incitations	5
1.4.	L'économie des coûts de transaction axée sur l'autorité hiérarchique	7
1.5.	Les approches évolutionnistes basées sur les routines et les capacités	9
1.6.	La théorie de la firme comme entité fondée sur le pouvoir	11

L'entreprise a longtemps été un objet d'étude totalement occulté par les économistes. Focalisée sur l'étude du seul marché appréhendé par le modèle d'équilibre général walrasien, la théorie néoclassique a ainsi constitué pour eux la seule théorie pertinente. C'est Coase qui donnant suite aux travaux de Knight de 1921 fondera ce qu'il convient d'appeler la théorie moderne de la firme grâce à son célèbre article de 1937. Mais c'est seulement depuis la fin des années 1960, grâce à l'émergence de nouveaux courants, théorie des coûts de transaction, théorie des incitations, théorie des droits de propriété, théorie évolutionniste, théorie des ressources et des capacités notamment, que les économistes ont (re)découvert que la firme constitue, à côté du marché, l'organisation et l'institution centrales de l'activité économique.

Dans ce chapitre, nous montrerons tout d'abord la complexité analytique que revêt l'entité « entreprise » (section 1) ainsi que le rôle joué par l'incertitude dans l'analyse de la firme en regard du marché (section 2). Puis nous présenterons les principales approches théoriques en économie de la firme : la théorie contractualiste fondée sur les incitations (section 3), l'étude de la firme comme hiérarchie et ordre privé issue de l'économie des coûts de transaction (section 4), et les courants de pensée évolutionnistes basés sur les routines et les capacités organisationnelles dynamiques (section 5). Enfin, nous porterons notre attention sur la théorie de la firme comme entité fondée sur le pouvoir (TFEP) qui nous servira de grille d'analyse et de prisme de lecture tout au long des prochaines pages (section 6).

1.1. LA FIRME, UN OBJET COMPLEXE POUR L'ÉCONOMIE

Pour la microéconomie traditionnelle, la firme est appréhendée uniquement en termes technologiques ; elle est assimilée à une fonction de production qui spécifie le niveau d'output Q obtenu à partir d'un niveau de n inputs. La firme n'est autre qu'un outil conceptuel au service de la théorie néoclassique des prix et de l'allocation optimale des ressources économiques ; une conception que les économistes contemporains n'hésitent pas à appréhender sous le vocable de « boîte noire ». L'analyse pure du marché ne laisse en effet aucune place à la firme en tant que telle. Pour autant, force est de constater qu'aucun consensus n'émerge de nos jours encore sur ce qu'est une firme (voir Baudry et Chassagnon, 2014). Le débat demeure vif au sein de la communauté des économistes, et ce depuis la fin des années 1960 et le début des années 1970.

Au cours des trois dernières décennies, l'économie a été enrichie par l'intégration des organisations dans l'analyse sous l'influence notamment de Simon (1991) qui, pour reprendre sa métaphore, constatait que le Martien qui descendrait sur la terre pour observer nos économies verrait des marchés, certes, mais aussi d'innombrables organisations reliées entre elles par ces derniers. Qu'entendons-nous par organisation ? Les définitions de l'organisation en économie sont plu-

rielles, mais, d'une manière générale, l'on apprécie par organisation une structure économique composée d'au moins deux personnes qui vise à créer et à pérenniser une action collective (auxquelles il faudrait ajouter, au moins philosophiquement, l'entité tierce reconnaissant son existence). De manière plus fine, l'on peut néanmoins repérer en économie deux formes complémentaires de développements en théorie industrielle qui portent sur les organisations. La première renvoie à l'analyse de l'organisation comme entité économique distincte et à ses mécanismes de fonctionnement interne et la seconde, plus large, renvoie à l'analyse de la variété des organisations qui créent de la valeur dans les économies de marché. Dans nos sociétés modernes, les organisations sont nombreuses et de tous types, mais comme l'ont clairement exprimé Gibbons et Roberts (2013) dans leur manuel d'économie organisationnelle, la firme est l'organisation économique marchande privée par excellence. Dans la suite de cet ouvrage, notre attention portera sur l'organisation économique que constitue la firme (dans cet ouvrage, l'on utilisera similairement soit le terme académique « firme » soit le terme usuel « entreprise », voir *infra*).

À partir de l'ouvrage de Baudry et Chassagnon (2014), nous présenterons dans les sections qui suivent les grands paradigmes économiques de la firme. Néanmoins, nous ne le ferons que de manière sommaire en énonçant les seuls arguments nécessaires pour la compréhension des problématiques qui relèvent de ce que nous appelons « l'économie de la firme-monde » (pour une analyse complète, lire ce manuel synthétique et didactique).

Si la définition de l'entreprise ne fait pas consensus, les économistes s'accordent sur certains arguments. L'entreprise est une unité économique de production et de vente de biens et/ou services simples ou complexes. Dans cet esprit, la firme est composée d'individus qui concourent à la transformation de ressources productives au sein d'une organisation hiérarchisée dotée de mécanismes d'incitation et de coordination appropriés. L'on peut ainsi définir l'entreprise comme une entité productive marchande dont l'objectif est la satisfaction des besoins humains, individuels et collectifs, essentiels. C'est aussi à ce titre que l'entreprise est une institution primaire des économies capitalistes. Pour autant, il est fondamental d'apporter des précisions sur les trois termes qui suivent : entreprise, firme et société. Si les théories économiques anglo-saxonnes utilisent le terme « firme » (*firm*), les approches françaises parlent plutôt de l'entreprise. La raison principale provient du fait que dans les pays anglo-saxons, le terme *enterprise* ne renvoie pas exactement à ce que le sens commun désigne par entreprise en France. Par ailleurs, sur un autre registre, juridique, il importe de distinguer les termes d'entreprise et de société. En effet, seule la société – le squelette légal et institutionnel de l'entité « firme » – existe pour le droit positif, l'entreprise n'étant pas clairement définie *per se* (elle apparaît au détour de quelques textes de certaines branches du droit, voir Gaudu, 2009) et reconnue dans les textes de loi (voir Chassagnon, 2010a, 2012a,d).

1.2. LES TRAVAUX DE KNIGHT ET DE COASE À TRAVERS LE CONCEPT D'INCERTITUDE

Dans son ouvrage de 1921, Knight considère que l'existence des firmes est directement liée à ce qu'il nomme l'incertitude. Dans un monde fait d'incertitude radicale, « la fonction majeure consiste à décider que faire et comment le faire » (*ibid.*, p. 268). Pour Knight, les individus ne disposent pas des mêmes capacités intellectuelles pour contrôler et diriger les actions des hommes dans un univers incertain. Autrement dit, l'incertitude exerce une fonction de sélection et de spécialisation des fonctions. Et les agents économiques qui vont assurer ce rôle de coordination dirigée sont les entrepreneurs. Au travers des entrepreneurs transparaît la firme ; « L'essence de la firme est la spécialisation de la fonction de direction responsable de la vie économique, la caractéristique négligée à partir de laquelle naît l'inséparabilité entre deux éléments : la responsabilité et le contrôle » (*ibid.*, p. 271). Les entrepreneurs doivent être responsables, assumer les risques et rassurer les travailleurs en leur garantissant un revenu fixe en contrepartie des efforts qu'ils consentent dans le travail d'exécution. Et, parce qu'ils prennent des décisions responsables, les entrepreneurs récupèrent le profit. En échange de salaires fixes qui les protègent des risques, l'entrepreneur acquiert le droit de surveiller les activités des travailleurs dans la firme.

La pensée de Coase s'est quant à elle développée en opposition à l'irréalisme théorique du paradigme néoclassique. Dans son article de 1937, Coase se pose une double question : quelle est la nature de la firme ? Pourquoi les firmes existent-elles ? La réponse apparaît limpide : « la principale raison de la constitution d'une firme résiderait dans l'existence de coûts d'utilisation du marché » (p. 390). Selon Coase, la firme émerge parce qu'elle permet de réduire les coûts d'utilisation du marché. En effet, « à l'intérieur d'une firme, les transactions de marché sont éliminées et à la structure compliquée de l'échange marchand se substitue l'entrepreneur-coordonateur qui dirige la production » (*ibid.*, p. 388). L'entrepreneur dispose d'une « autorité de contrôle » qui lui permet d'organiser et de coordonner les activités de production, et ce sans recourir au marché. Dans la firme, des contrats de long terme se substituent à une multitude de contrats de court terme, ce qui réduit conséquemment les coûts de transaction dans un contexte d'incertitude. Ces contrats ont la particularité d'échanger une rémunération contre une obéissance à l'employeur, mais dans « certaines limites ». À l'intérieur de ces limites, l'entrepreneur peut donner des ordres, décider que faire et comment le faire ; c'est la définition même de l'autorité.

Coase utilise alors le raisonnement marginaliste marshallien pour s'interroger sur la taille optimale des firmes, car l'économie se caractérise aussi par des marchés et non pas par une seule grande firme qui assure l'ensemble de la production. D'une part, au fur et à mesure que la taille des firmes augmente, l'on peut observer une loi décroissante de la fonction entrepreneuriale, ce qui signifie que les coûts d'organisation des transactions additionnelles augmentent. Les coûts d'orga-

nisation internes sont donc une fonction croissante de la taille des firmes. D'autre part, au fur et à mesure que la taille des firmes augmente, il se peut que l'entrepreneur ne parvienne plus à utiliser de manière optimale les facteurs de production. Il y a un seuil pour lequel l'organisation de la transaction peut se faire soit dans la firme soit sur le marché. Le principal enseignement qui émane de ce raisonnement marginaliste est qu'une firme s'accroîtra jusqu'à ce que les coûts d'organisation interne d'une transaction additionnelle égalisent les coûts liés à la réalisation de cette transaction sur le marché. Le seul moyen de réduire ces coûts d'organisation interne est d'introduire une innovation spatiale, technologique, managériale ou organisationnelle. L'entrepreneur rationnellement limité (ce sera Simon, 1957, qui théoriserait cette forme de rationalité contingente) sera ainsi capable d'organiser plus de transactions en interne ; la taille des firmes s'accroîtra.

1.3. LES APPROCHES CONTRACTUELLES FONDÉES SUR LES INCITATIONS

Depuis l'ère des lumières, le contrat n'a cessé d'être envisagé comme un dispositif efficace de réconciliation entre des intérêts possiblement antagonistes. Le contrat revêt clairement les caractéristiques d'un dispositif de coordination en institutionnalisant – en créant des effets juridiques – un accord de volonté sur un objet défini. Dans cette perspective, le contrat est un accord concernant à la fois les actions qu'il convient d'exécuter, les règles et les procédures à utiliser ainsi que le comportement que l'on est en droit d'espérer d'autrui.

Alchian et Demsetz (1972) s'opposent ainsi aux fondateurs de la théorie de la firme – Knight et Coase – qui font de l'autorité la différence de nature entre le marché et la firme. Pour ces auteurs, l'une des principales caractéristiques de la firme est de favoriser la coopération des agents économiques de telle manière que le niveau agrégé de production de l'équipe – l'output – soit plus élevé que la somme des contributions individuelles. Néanmoins, dans une équipe de production, il est impossible de mesurer les produits marginaux des membres de manière directe et séparée. En raison des effets dits de synergie, le produit marginal du *team* diffère de la somme du produit marginal des membres de l'équipe de production. Dès lors, les individus bénéficieront des efforts collectifs sans nécessairement y contribuer. Comment éviter les comportements de tire-au-flanc de manière à asseoir l'efficacité d'une firme ? C'est principalement en répondant à cette question que la supériorité de la firme capitaliste vis-à-vis du marché dans l'organisation de la production apparaît. Pour ces auteurs, l'une des possibilités consiste à recourir à un contrôleur – un moniteur – spécialisé dans le contrôle des performances productives de chaque membre de l'équipe. Ils attribuent au contrôleur un statut particulier, celui de créancier résiduel. L'objectif avoué de ce statut est clair : en devenant le bénéficiaire du revenu net – c'est-à-dire le résidu restant après rétribution de tous les autres facteurs de production –, le contrôleur a intérêt à limiter autant que faire

se peut les coûts d'agence. Le contrôleur tire sa rémunération résiduelle de la réduction des comportements de « tire-au-flanc » de la part des employés.

Jensen et Meckling (1976) vont généraliser ces relations d'agence propres à l'entreprise en expliquant que les relations contractuelles sont l'essence de la firme, mais elles concernent tant les employés que les fournisseurs, les clients, les créanciers, et ainsi de suite. La firme n'est qu'une fiction contractuelle instituée par le droit pour constituer un nœud capable de cristalliser un ensemble de relations contractuelles conclues entre des individus. La firme se résume à sa capacité à conclure des contrats avec d'autres parties, en d'autres termes à son statut juridique : la personnalité morale et la fiction légale associée (voir Chassagnon, 2012a).

Pour Holmström, Roberts et Milgrom (voir Milgrom & Roberts, 1992, Holmström et Milgrom, 1994), la relation d'agence – c'est-à-dire le fait que la relation d'échange engendre un ensemble de problèmes de coordination, car l'action d'un acteur économique nommé « principal » dépend de l'action ou de la nature d'un autre acteur nommé « l'agent » – est le fruit de l'introduction de l'hypothèse de l'asymétrie informationnelle selon laquelle les deux parties aux contrats ne recèlent pas les mêmes informations, lesquelles sont imparfaites sur les marchés. Il s'ensuit des phénomènes d'antisélection et de hasard moral qui imposent au principal – en manque d'informations – de mettre en œuvre des contrats incitatifs afin que l'agent se conforme à ses intérêts. Ces théoriciens considèrent que le marché et la firme constituent deux systèmes d'incitation distincts. Proposant un modèle dynamique des relations principal-agent, ils démontrent que la firme dispose d'un panel d'« instruments incitatifs » – comme le système de rémunération compensatoire de l'effort (principe des bonus), la délégation de l'autorité, les plans stratégiques, les règles de travail, la culture d'entreprise, le contrôle des réseaux d'information, etc. – qui doit lui permettre d'aligner les intérêts de l'employeur et des employés en allouant les risques, en motivant et en responsabilisant les parties constitutives de l'entreprise. La nature de la firme est claire : elle est un « système d'incitation cohérent ».

La nouvelle théorie des droits de propriété a été quant à elle développée par Grossman, Hart et Moore (voir Grossman et Hart, 1986, Hart et Moore, 1990, Hart, 1995). Elle étudie la relation positive entre la propriété et les incitations dans le cadre de l'économie de la firme. Selon ces théoriciens, les contrats sont irrémédiablement incomplets, car les institutions compétentes pour les rendre exécutoires (juges, cours de justice, etc.) ne sont pas en mesure de comprendre pleinement les sophistications des contrats et de vérifier *ex post* le « niveau » des variables clés qu'ils incluent – comme, par exemple, le niveau d'un investissement spécifique ou le niveau d'effort consenti par le capital humain. Dès lors, ils s'intéressent au rôle du contrôle en présence de contrats incomplets. Des relations contractuelles fondées sur des actifs spécifiques peuvent aboutir à des comportements opportunistes et inefficients. En raison de l'incomplétude contractuelle, il serait « optimal » d'attribuer à l'une des parties contractantes les droits résiduels des actifs de telle sorte que les

renégociations *ex post* remédient aux problèmes de sous-investissements. Par droit résiduel, il faut entendre le droit de contrôler et de décider des usages d'un actif d'une manière qui ne rentre pas en contradiction avec le contrat initial, la coutume ou bien la loi. La propriété est alors l'achat de ces droits résiduels de contrôle sur le marché. La propriété, en influençant la distribution du surplus *ex post*, affectera les décisions d'investissement *ex ante*. L'objectif consistera donc à choisir l'allocation des droits de propriété qui minimise les distorsions d'investissement *ex ante*. Néanmoins, seuls les actifs non humains peuvent faire l'objet de droits de propriété. Selon cette théorie, les détenteurs des droits résiduels de contrôle sur les actifs non humains ont, au sein d'une coalition, le pouvoir sur les actifs humains, bien que ceux-ci soient inaliénables. Les actifs humains – autrement dit les employés – ont besoin des actifs physiques pour être productifs, si bien que le « contrôle sur un actif physique mène indirectement au contrôle sur les actifs humains » (Hart et Moore, 1990, 1121). La firme est donc une collection d'actifs non humains.

L'économie des organisations s'est renforcée dans les années 2000 via l'apport d'une réflexion sur la place des « contrats relationnels » dans la coordination des relations intra et inter-firmes. Ces auteurs, représentés notamment par Baker, Gibbons et Murphy (2002), soulignent le rôle fondamental joué par les contrats relationnels – qu'ils définissent comme des « accords informels reproduits par la valeur des relations futures » (p. 20) – dans l'organisation interne de la firme, mais aussi dans les relations inter-firmes (Baker, Gibbons et Murphy, 2008). Toutes ces idées seront développées et argumentées dans l'ouvrage de Roberts de 2004 dans lequel il montre que les « architectures informelles » l'emportent souvent sur les « architectures formelles » dans la coordination des relations économiques. La firme apparaît alors « comme une institution créée pour servir les besoins humains » (*ibid.*, p. 20), et la performance passe par le développement de réseaux sociaux. La firme est donc un ensemble de contrats relationnels que les dirigeants doivent entretenir et pérenniser, ce qui appelle une discussion sur le pouvoir économique. À cette même période, deux auteurs, Rajan et Zingales (1998, 2001), proposent une théorie de la firme intégrant les relations de pouvoir. Ils définissent la firme comme un nœud d'investissements spécifiques liés entre eux par des effets de complémentarité. Les employés qui investissent en capital humain spécifique et qui apportent une nouvelle ressource critique à la firme – à savoir eux-mêmes – disposent de droits résiduels de contrôle (sur eux-mêmes), et, ce faisant, d'une forme de pouvoir. La firme apparaît ainsi comme une entité contractuelle de nature plus politique.

1.4. L'ÉCONOMIE DES COÛTS DE TRANSACTION AXÉE SUR L'AUTORITÉ HIÉRARCHIQUE

Williamson (1975, 1985, 1991, 2002) développe sa théorie de la firme à partir d'une approche pluridisciplinaire mêlant économie, droit et théorie des organisations. Williamson définit les caractéristiques comportementales de « l'homme contrac-

tuel ». D'une part, les agents économiques bénéficient d'une rationalité intentionnelle, mais limitée. D'autre part, ceux-ci sont potentiellement capables d'utiliser la tromperie pour tirer une situation à leur avantage ; ils sont enclins à l'opportunisme. La réunion de ces deux hypothèses comportementales mène fatalement à l'hypothèse de l'incomplétude contractuelle. L'homme contractuel est rationnellement limité et doit agir dans un environnement qu'il ne maîtrise pas.

Les hypothèses comportementales décrites précédemment doivent se comprendre au regard d'une hypothèse d'ordre technologique : la spécificité des actifs. La contractualisation marchande traditionnelle est mise en défaut par la spécificité des investissements, si bien que des structures de gouvernance autres que le marché doivent être privilégiées. Williamson considère qu'un actif spécifique est un actif non redéployable dont la valeur productive s'accroît concomitamment à son utilisation dans une entité particulière et, au contraire, décroît dans toute utilisation alternative. Ainsi, les investissements spécifiques créent plus de valeurs que des actifs génériques. Un cocontractant qui investit dans un actif spécifique a intérêt à pérenniser la relation économique avec l'autre cocontractant. Lorsque des cocontractants s'accordent sur des investissements spécifiques, il se crée une situation de forte dépendance économique. Compte tenu de la rationalité limitée et de l'opportunisme des agents, certains d'entre eux peuvent profiter de cette situation de *lock-in* pour faire évoluer la transaction à leur avantage. Le climat de défection qui résulte de ce type d'opportunisme se traduit par une perte d'efficacité, car les cocontractants enclins à ce hold-up peuvent renoncer à investir dans des investissements spécifiques afin d'éviter d'être enfermés dans une situation de *lock-in* et de supporter des coûts irrécouvrables.

Dans ce contexte organisationnel, il faut sélectionner la meilleure structure de gouvernance qui peut être définie comme un arrangement institutionnel qui minimise les coûts de transaction en fonction d'un environnement donné. Williamson propose une formalisation heuristique des structures de gouvernance. Celles-ci doivent mettre en œuvre les formes contractuelles les plus adéquates afin de contrôler le comportement et les engagements des cocontractants durant la relation économique en fonction des trois paramètres que sont la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence des transactions. Dès lors, Williamson fait la distinction entre trois structures de gouvernance : le marché, la firme (la hiérarchie) et ce qu'il nomme les formes hybrides. Lorsque les actifs engagés sont fortement spécifiques et que les transactions sont récurrentes, les cocontractants doivent se prémunir des risques d'opportunisme et instituer une structure de gouvernance protectrice. Cette forme organisationnelle, fondée sur des contrats évolutifs de long terme, a les propriétés d'une « mini-société qui instaure de nombreuses normes, au-delà même de celles régissant l'échange immédiat » (MacNeil, 1978, p. 865). Pour Williamson, c'est la firme qui constitue la meilleure institution pour assurer le bon déroulement de la transaction à travers la relation d'emploi.

L'analyse des structures de gouvernance ne doit pas être déconnectée de celle de l'environnement institutionnel – c'est-à-dire de l'ensemble des règles

influant sur la production en vigueur au sein d'une économie –, car ces règles structurent les attributs des transactions qui, eux-mêmes, déterminent le type de contrat à mettre en œuvre. D'une part, le cadre institutionnel crédibilise – au travers de règles sociales, politiques et juridiques – les mécanismes d'exécution des arrangements contractuels. D'autre part, il influence les « frontières d'efficience » des structures de gouvernance. Williamson propose alors une théorie de la firme en tant qu'institution et structure hiérarchique fondées sur un ordre privé. À la régulation marchande néoclassique se substitue une régulation autoritaire. D'un point de vue strictement économique, l'autorité est source de valeur dans l'organisation. Williamson relève deux fonctions importantes de l'autorité qui permettent de réduire les coûts de transaction. D'une part, l'autorité permet de diriger le travail de l'employé et de régler les différends à moindres coûts dans une zone délimitée par le contrat de travail. D'autre part, l'autorité offre à l'employeur une réelle flexibilité également délimitée par les attributs contractuels, là où le marché nécessiterait d'incessantes renégociations le mettant face à des situations d'opportunisme. L'autorité fixe les règles du jeu à l'intérieur de la firme. Mais l'organisation ne s'arrête pas aux règles formelles. La logique collective privée relève ainsi du domaine de la gouvernance, c'est-à-dire, pour l'économie des coûts de transaction, des moyens par lesquels la firme « transmet les ordres, remédie aux conflits et réalise des gains collectifs mutuels » (Williamson, 2002, p. 438).

1.5. LES APPROCHES ÉVOLUTIONNISTES BASÉES SUR LES ROUTINES ET LES CAPACITÉS

Penrose (1959) s'intéresse à la double question de la nature et de la croissance (de la taille) des firmes. La firme apparaît comme une collection de ressources productives (humaines et non humaines) coordonnées de manière administrative par une « structure de communication autoritaire » afin de produire des biens et services marchands destinés à dégager des profits. La firme diffère du marché au sens où elle institue une régulation administrative et autonome. La pérennité de la firme est directement liée aux profits qu'elle réalise, profits qui dans une perspective dynamique intertemporelle apparaissent comme des conditions d'incitation et de motivation économiques et de réinvestissements productifs. De manière complémentaire, Richardson (1972) conceptualise la firme au travers de la question de l'organisation industrielle. Il accorde un rôle fondamental aux « capacités » dans l'explication de la nature des firmes et considère qu'il est impossible de construire une théorie de l'organisation industrielle et d'expliquer la division du travail sans accorder une attention particulière aux éléments organisationnels, à la connaissance, à l'expérience et aux compétences – ce qu'il nomme les « capacités (*capabilities*) appropriées » (*ibid.*, p. 888). Il ajoute que les firmes auront dès lors tendance à se spécialiser dans des activités pour lesquelles leurs capacités bénéficient d'un avantage comparatif (et à externaliser les autres) ; il parle alors d'activités similaires, car tout redéploiement des capacités se traduit par des rendements décroissants.

C'est pourquoi Nelson et Winter (1982) proposent une approche évolutionniste du changement économique. Pour eux, la firme est empreinte de règles comportementales et de mécanismes décisionnels dynamiques, c'est-à-dire qu'elle est guidée dans le temps par des règles qui répondent à une logique d'évolution. Trois concepts sont fondamentaux pour comprendre la nature évolutionniste de la firme. Tout d'abord, les organisations développent, en dynamique, un ensemble de moyens de faire les choses et de déterminer les choses à faire ; ce sont les routines organisationnelles (voir *infra*). Ensuite, ils montrent que les activités organisationnelles peuvent modifier, changer radicalement ou remplacer ces routines ; c'est ce qu'ils nomment la recherche (*search*) – la mutation en biologie. Enfin, l'environnement de sélection (et la concurrence qu'il suscite) affecte l'« état » de la firme et conditionne ainsi sa croissance.

Dans ce paradigme cognitiviste, l'on retrouve plusieurs concepts complémentaires. Tout d'abord, pour faire face aux évolutions – aux mutations – de son environnement, la firme doit développer des heuristiques, c'est-à-dire des règles de conduite, des langages, des procédures susceptibles de faciliter la coordination entre les individus. C'est le rôle des *routines* qui, en présence d'incertitude procédurale, constituent la mémoire organisationnelle des firmes et permettent aux individus d'agir en suivant des comportements réguliers ancrés dans le passé (voir Hodgson et Knudsen, 2010). Mais les routines ne sont pas que statiques ; se développent des routines dynamiques orientées dans une logique d'apprentissage ayant pour objectif de mettre en œuvre de nouvelles procédures de résolution de problèmes. Ensuite, la *compétence* se définit avant tout comme la capacité – spécifique et difficilement codifiable – d'accomplir une tâche ou une activité particulière avec succès. Plusieurs auteurs évolutionnistes ont mis en exergue le concept de compétences dynamiques, lesquelles se définissent, d'une part, comme la capacité à modifier et à transformer les compétences statiques et, d'autre part, comme les aptitudes plus générales à résoudre les problèmes et à créer de la nouveauté.

Une dimension majeure des compétences est l'idiosyncrasie. Prahalad et Hamel (1990) mettront au jour l'existence de compétences-cœur dans la firme ; compétences qui ne sauraient être développées ou acquises sur le marché. Ces compétences-cœur – autrement appelées « compétences foncières » – sont non codifiables et non transférables, si bien qu'elles constituent une véritable source d'avantage concurrentiel pour les firmes. De plus, Wernelfelt (1984) montre que la pérennité et la performance d'une firme sont étroitement liées à l'exploitation des ressources existantes et au développement de nouvelles. Ces ressources – « définies comme ces actifs tangibles et intangibles qui sont liés de manière semi-permanente à une firme » (*ibid.*, p. 172) – sont, par nature, différentes, mais elles contribuent, ensemble, à structurer en dynamique les avantages compétitifs et stratégiques des firmes. Désormais, de nombreux auteurs évolutionnistes préfèrent utiliser le vocable de « capacités (*capabilities*) », lesquelles renvoient tant aux « équipements physiques collectifs qu'aux compétences humaines organisées dans le cadre d'une entreprise » pour citer Chandler (1990, p. 594). Ces capacités dynamiques apparaissent comme

des schémas comportementaux distincts et complexes qui reposent largement sur des dispositions informelles, sur l'histoire et sur l'apprentissage organisationnel.

Dans l'approche évolutionniste – par essence plurielle –, la firme se définit comme une organisation productive au sein de laquelle le savoir se forme, se reproduit, se déforme pour mieux se reformer, mais où il disparaît également. La firme est une entité cognitive. Et les règles de conduite du changement reposent, d'une part, sur la technologie et les systèmes d'innovation et, d'autre part, sur des processus d'apprentissage collectifs faisant de la firme une entité « apprenante ». La prise en compte des effets d'apprentissage dynamique plonge l'approche cognitiviste dans un univers d'« efficience dynamique » au sens de Schumpeter. Le processus d'accumulation intertemporelle des connaissances est fortement dicté par des contraintes de sentier (*path dependency*). Les options et les choix qui s'offrent aux firmes à la période t sont conditionnés par celles et ceux qui ont été effectués à la période $t-1$. L'évolution de la firme devient un véritable jeu contre la nature. La thèse défendue par ces approches consiste à penser que les firmes développent parallèlement à leur activité principale – leur activité cœur – des actifs secondaires (complémentaires). Cela signifie que les firmes sont à même d'infléchir les trajectoires technologiques, c'est-à-dire de bifurquer. Les actifs secondaires des firmes favorisent l'émergence de nouvelles technologies, voire de nouveaux marchés. Et c'est l'environnement des firmes qui fera que ces actifs secondaires deviennent ou non des actifs principaux (voir Teece *et al.*, 1994).

Dans une perspective évolutionniste, une firme est aussi un processeur – un dépositaire – de connaissances, c'est-à-dire comme un lieu d'agencement, de construction et de sélection des compétences, mais aussi comme un lieu d'acquisition, de production et de distribution des connaissances nécessaires au maintien des compétences. Le processus dynamique de création de connaissances est un dispositif social de création collective qui se régénère et qui contribue *de facto* à la durabilité de la firme. Nonaka, Toyama et Nagata (2000) montrent que la firme est une entité génératrice de connaissances dont la capacité à utiliser et à créer ces nouvelles connaissances est au cœur de leurs avantages concurrentiels internationaux. Pour eux, les organisations sont « des entités dynamiques qui interagissent de manière active avec les autres et avec l'environnement » (*ibid.*, p. 2).

1.6. LA THÉORIE DE LA FIRME COMME ENTITÉ FONDÉE SUR LE POUVOIR

Même si depuis le début du xx^e siècle et les travaux séminaux de Knight (1921) et de Coase (1937) les modèles microéconomiques néoclassiques font l'objet de vives critiques, force est de constater que l'ubiquité du marché est toujours manifeste dans les discours d'une majorité d'économistes, y compris lorsque la firme est l'objet même du débat. Certes, le marché ne doit pas devenir la boîte noire de la théorie de la firme, mais, pour autant, il ne doit pas non plus contraindre le chercheur à occulter la réalité sociale de l'entreprise capitaliste.

Cet ouvrage d'économie de la firme-monde est une contribution originale à l'économie de la firme et, par conséquent, il s'apprécie au regard de cette discipline de la science économique qu'ont fondée les différentes approches que nous venons de présenter. Baudry et Chassagnon (2014) montrent que ces approches économiques demeurent très utiles pour comprendre avec rigueur les dimensions organisationnelles et institutionnelles des firmes, mais ils ajoutent, pour résumer, qu'aucune de ces théories ne propose une théorie substantielle de la firme. Principale conséquence, ces approches – parfois complémentaires, parfois substituables – ne nous permettent pas de comprendre et d'analyser la réalité socioéconomique des mécanismes à l'œuvre dans le processus de création de l'action collective et de la valeur économique d'une part et de proposer une théorie de la firme qui résiste aux changements de l'environnement mondialisé d'autre part.

De la même manière, les trois paradigmes constitutifs de la théorie moderne de la firme – les paradigmes contractualiste, transactionnaliste et cognitiviste que nous venons de présenter – ne laissent *in fine* que trop peu de place aux autres sciences sociales et à l'analyse pluridisciplinaire pour interroger efficacement la question très complexe de la nature de la firme capitaliste. C'est pourquoi, forts de ces enseignements économiques et d'un regard pluridisciplinaire, nous devons utiliser une grille d'analyse permettant d'apprécier avec rigueur ce que sont les firmes-monde et leurs régimes de gouvernement. Partant, notre démarche s'inscrit dans le cadre d'un pluralisme théorique, qui implique que notre compréhension des phénomènes peut être valorisée si nous recevons plusieurs théories au lieu d'une.

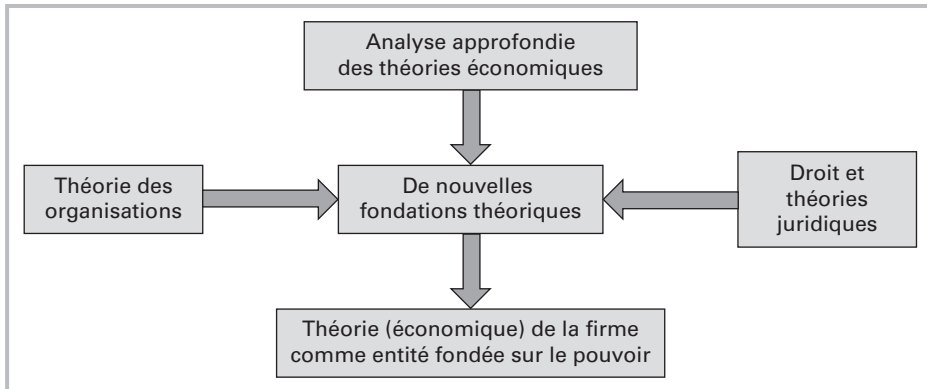
Le caractère novateur de cet ouvrage se dépeint aussi dans sa structure méthodologique originale qui vise à avancer en direction d'une nouvelle approche analytique et opératoire des phénomènes et des régularités intra-firme et inter-firmes. Pour ce faire, cet ouvrage d'économie organisationnelle se fonde sur la théorie de la firme comme entité fondée sur le pouvoir¹ développée par Chassagnon (2010). Ainsi il accorde aussi une place centrale au droit (et aux théories juridiques) et à la théorie des organisations² (notamment la sociologie organisationnelle) dans l'objectif de contribuer à la refondation de la théorie de la firme (-monde). La TFEP se veut être en adéquation avec les faits empiriques caractéristiques du nouvel environnement institutionnel mondialisé afin de faire émerger des propositions et des recommandations normatives et politiques qui aident à combler les nombreux vides que les nouvelles formes d'organisation mondiale de la production laissent derrière elles.

1 Cette approche a pour finalité de constituer une heuristique de pensée rigoureuse, mais ouverte, capable d'évoluer avec cohérence au gré des questionnements qu'elle intègre et des avancées de recherche dont elle bénéficie. Jamais figée, cette proposition théorique a pour objectif d'être développée continûment.

2 D'une manière générale, le champ de recherche de la théorie des organisations s'intéresse à la nature et au fonctionnement des systèmes organisationnels composés d'individus ou de groupes agissant de manière collective – à des fins communes – et se situe à l'intersection de diverses disciplines telles que l'économie, la sociologie, le management, les sciences politiques, et de l'administration, l'anthropologie ou bien encore la psychologie.

FIGURE 1.1

Le schéma de construction de la TFEP



Source : Chassagnon (2010a)

En faisant du pouvoir et du social deux éléments centraux de cette approche théorique de la firme, la TFEP propose assurément de faire entrer l'objet de recherche « entreprise » dans le champ de l'économie politique (voir l'encadré qui suit), une composante forte de la « science économique », laquelle ne saurait se réduire aux plus réductionnistes raisonnements ou aux plus abstraits, bien que très sophistiqués, modèles mathématiques.

Encadré 1.1

QU'EST-CE L'ÉCONOMIE (POLITIQUE) ?

Le terme « économie » qui vient du grec ancien *oikonomia* pourrait raisonnablement nous orienter en direction d'une définition du type « gestion de la Cité », voire même « règles d'administration de la Cité ». Partant, l'économie ainsi définie ne saurait s'affranchir d'un contenu philosophique et d'une vertu sociale. De la post-renaissance jusqu'aux révolutions industrielles en passant par les Lumières, l'économie politique affirmait clairement sa volonté d'éclairer les consciences au service de l'émancipation des personnes. Avec la mathématisation de l'économie et la révolution walrasienne, l'idée de l'économie politique fut happée par l'économie scientifique (alors que l'utilisation des mathématiques comme outil analytique et l'économie politique demeurent conciliables). Or, la succession des crises économiques, sociales, culturelles – pour ne pas dire sociales – nous impose sans doute de reconsidérer le caractère politique de l'économie. Ainsi l'économie politique doit être une économie rigoureuse, réaliste et a-idéologique qui se met au service de la société – au service de l'intérêt général. Nous proposons dans cet ouvrage de renouer avec cette filiation intellectuelle dite de l'économie politique pour repenser l'entreprise, conceptualiser la firme-monde et comprendre son rôle dans la société moderne.

La TFEP sera présentée aux lecteurs au travers de sa mobilisation tout au long des pages qui suivent. Mais indiquons dès maintenant que cette approche repose notamment sur trois arguments d'analyse fondamentaux :

- *La définition de la firme comme entité* : la firme est une entité cohésive, émergente et irréductible composée de membres humains et de ressources

TABLE DES MATIÈRES

Préface de Geoffrey M. Hodgson	VII
Avant-propos	IX
Introduction	XIII
1. Des économies de marché en crise	XIII
2. Pour un capitalisme raisonnable	XVII
3. La firme comme institution primaire du capitalisme	XX
4. La puissance des firmes-monde	XXII
5. Présentation des chapitres	XXIX
 CHAPITRE 1	
L'économie de la firme : une synthèse théorique	1
1.1. La firme, un objet complexe pour l'économie	2
1.2. Les travaux de Knight et de Coase à travers le concept d'incertitude	4
1.3. Les approches contractuelles fondées sur les incitations	5
1.4. L'économie des coûts de transaction axée sur l'autorité hiérarchique	7
1.5. Les approches évolutionnistes basées sur les routines et les capacités	9
1.6. La théorie de la firme comme entité fondée sur le pouvoir ..	11
 CHAPITRE 2	
Pouvoir et gouvernement interne de la firme-monde	19
2.1. Le pouvoir dans les théories économiques de la firme	20
2.2. Pouvoir et théorie des organisations : éléments de conceptualisation	24
2.3. Le nouvel environnement economico-institutionnel de la firme-monde	28
2.3.1. L'industrie « financiarisée »	29
2.3.2. Le capital humain spécifique	29

2.3.3. Les actifs intangibles	30
2.3.4. Des activités verticales organisées en réseaux	31
2.3.5. La responsabilité sociale et les impératifs de durabilité	31
2.3.6. L'innovation (environnementale) et la créativité	32
2.3.7. La plateforme de la mobilisation du travail	33
2.4. La firme-monde comme entité politique : les trois formes de pouvoir	34
2.5. Pouvoir, identité sociale et coopération dans la firme-monde	38

CHAPITRE 3

Frontières et gouvernement externe de la firme-monde	43
3.1. Les fondements historiques de l'émergence des réseaux de production	44
3.2. Les réseaux de production internationaux : une caractérisation théorique	48
3.3. Les frontières de la firme reconsidérées dans une perspective d'économie-monde	53
3.4. Coopération inter-organisationnelle et régime de gouvernement externe de la firme-monde : des relations de pouvoir (<i>de facto</i>) sans autorité	58

CHAPITRE 4

Responsabilités et régulation de la firme-monde	63
4.1. Pouvoir et subversion du droit du travail dans la firme-monde : une analyse positive	64
4.2. Relations triangulaires et fragmentation des frontières de la firme-monde : éléments de régulation et de responsabilisation juridico-économique	69
4.3. Responsabilité globale et régulation publique/privée de la firme-monde	74

CHAPITRE 5

Gouvernement par la contrôlation et voies de démocratisation de la firme-monde	81
5.1. Du pouvoir à la contrôlation dans la firme-monde	82
5.2. La contrôlation, au cœur du double régime de gouvernement des firmes-monde ?	84

5.3. Répartition des pouvoirs et démocratisation des régimes de gouvernement : une logique de manipulation ?	87
5.4. Partage de la richesse créée et coopération entre le travail et le capital	90
5.5. Démocratie et changement social : vers un gouvernement participatif de la firme-monde	95
5.6. La firme-monde comme bien commun privé	98
Conclusion : politique économique et réforme de la firme(-monde)	103
Liste des encadrés	109
Liste des figures	111
Liste des tableaux	113
Liste des graphiques	115
Références bibliographiques	117
Index	137

Les firmes-monde sont devenues des entités économiques et politiques dont l'hyperpuissance doit être raisonnablement régulée.

D'immenses firmes dominent l'environnement oligopolistique international. Ces firmes-monde développent **diverses stratégies** de désintégration verticale globale, d'innovation (y compris environnementale), de différenciation, de concentration, d'exportation, ou bien encore de R&D qui s'érigent en véritables modèles de croissance. Aussi, elles institutionnalisent dans la sphère économique et entrepreneuriale les **nouveaux modèles d'affaires et les nouvelles pratiques de management des relations intra et inter-organisationnelles**. Et parce que les firmes-monde dessinent le paysage industriel mondial et façonnent les économies de marché modernes, elles suscitent l'intérêt de l'opinion publique, mais aussi des institutions politiques qui les placent régulièrement au centre des réformes économiques, tant en matière de compétitivité que de régulation sociale.

Cet ouvrage a pour finalité, d'une part, de transmettre aux lecteurs **des connaissances nouvelles sur la nature, les frontières et les règles d'organisation des firmes-monde** à l'aune de l'évolution du système capitaliste et, d'autre part, de les initier à **l'analyse des régimes de pouvoir et de gouvernement de ces entreprises géantes mondialisées**. Le lecteur sera à même de comprendre les **grands enjeux de démocratisation et de responsabilisation** de ces entités politico-économiques, afin de contribuer au **débat sur le développement durable et la croissance inclusive**.

Les firmes-monde sont des biens communs privés qui doivent **éclairer le chemin d'une nouvelle démocratie industrielle**. Sans leur concours, l'on ne peut envisager l'émergence d'un compromis productif susceptible de répondre aux enjeux de régulation économique et sociale du **xxi^e siècle**.

Virgile Chassagnon est Professeur des Universités à la Faculté d'économie de Grenoble (UGA), où il dirige le master 2 recherche « Gouvernance durable des entreprises », et chercheur au Centre de Recherche en Économie de Grenoble. Il est le directeur-fondateur de l'Institut de Recherche pour l'Économie Politique de l'Entreprise (UCLy). Spécialiste reconnu de l'économie organisationnelle et de l'économie des relations industrielles, ses travaux académiques mêlent également droit, théorie des organisations et philosophie et se caractérisent par la proposition d'une nouvelle approche en économie et en gouvernance de l'entreprise : la Théorie de la Firma comme Entité fondée sur le Pouvoir (TFEP).

ISSN : 2034-5070

ISBN : 978-2-8073-1599-0



deboeck
SUPÉRIEUR **B**

www.deboecksuperieur.com



Dans le cadre du Système
Européen de Transfert
de Crédits (E.C.T.S.),
ce manuel couvre les niveaux
Master et Doctorat.

