

INTRODUCTION : LA FIRME NEO-CLASSIQUE & SES LIMITES.

La représentation micro-économique de l'entreprise : la "boîte noire".

La théorie micro-économique offre encore une représentation de l'entreprise qui illustre la vision que la science économique en a eu pendant longtemps. Elle repose sur une axiomatique simple mais forte qui la détermine totalement. La section qui suit présente donc cette axiomatique avant de se pencher sur le modèle « classique » de la firme. Cette présentation mettra en lumière les différents problèmes que pose cette représentation de la firme.

• L'axiomatique de la théorie néo-classique.

On parle d'axiomatique dans la mesure où les hypothèses initiales qui fondent la conception du monde observé de la théorie néo-classique sont invérifiables et posées. Cette axiomatique se décompose en quatre éléments : l'autonomie de l'individu, la rationalité de l'individu, l'information, l'espace social d'ajustement : le marché. Ces différents éléments permettent à eux seuls de postuler l'ensemble des comportements économiques des individus, notamment le principe fondamental, dans ce modèle, la maximisation.

L'autonomie de l'individu : l'individu est l'unité de l'espace économique et en constitue la plus petite partie. Les individus ne sont pas programmés, ni contraints pour agir. Ils agissent selon des intentions privées : leurs désirs, leurs besoins, leur utilité n'ont de justification que par rapport à eux-mêmes. En aucun cas leur appartenance à une église, une secte, un pays, une culture, un groupe, une classe sociale ne détermine en quoi que ce soit leurs choix. « *L'individu est pensé comme la mesure unitaire de ses choix : il décide selon des critères et des normes qu'il est seul autorisé à justifier.* »¹

La rationalité de l'individu : l'autonomie de l'individu se fonde sur la raison individuelle, consubstantielle. C'est la faculté de raisonner de justifier ses choix ; elle est substantive, attachée de façon égalitaire à chaque individu. Utiliser la raison, c'est être rationnel : chaque individu peut alors connaître les lois économiques, les meilleures actions à mener et prendre des décisions en s'y conformant. La rationalité permet le calcul. Cette capacité permet d'évaluer les coûts et les avantages de chaque décision et permet donc d'effectuer des choix. La rationalité substantive fonde (avec l'hypothèse de rareté des ressources) le principe de maximisation.

L'information de l'individu : L'information est le lien entre les individus autonomes et rationnels. C'est elle qui permet l'exercice de la rationalité. Elle permet de connaître les choix des autres individus et d'entrer en contact avec eux. C'est un

¹ Gomez P.Y., [1996], p.16.

vecteur social. L'information est considérée comme parfaite, c'est-à-dire qu'elle révèle exactement la réalité et n'est pas manipulable par les individus.

Le marché, espace social de coordination : conséquence des trois précédents axiomes, le marché assure la coordination des activités des individus. La meilleure organisation consiste à laisser faire les agents plutôt que d'organiser de façon centralisée ou planifiée les activités de chacun. Le laisser faire permet aux offres et demandes de s'ajuster en échangeant des informations sur les désirs (préférences) et les calculs de chacun (prix de réservation). En fin de processus, l'ajustement conduit à la détermination d'un prix et d'une quantité. Le marché est un lieu où spontanément les agents vont parvenir à s'entendre, sans intervention externe. Le marché assure ainsi l'ensemble des échanges. En outre, ce mécanisme de coordination est socialement optimal dans la mesure où il assure le bien-être maximum à chacun (Optimum parétien).

Compte tenu de cette axiomatique, quelle est la représentation de la firme dans cette théorie ?

• La firme néo-classique.

La firme est un ensemble techniquement efficient de production. Elle s'identifie à une fonction de production que l'entrepreneur (rationnel) cherche à maximiser à partir d'une combinaison de facteurs de production dont la nature est indifférente, sous contrainte de ses capacités technologiques (que la forme mathématique traduit). C'est une firme "point" et une firme "automate". La question de l'organisation interne de l'entreprise est totalement délaissée, et la fonction de production détermine les quantités à produire. L'objectif de la firme, assimilée à son propriétaire, est la maximisation du profit, différence entre le coûts des facteurs et le produit des ventes.

Le comportement d'optimisation de l'entrepreneur se fonde sur l'hypothèse de rationalité substantielle des agents. Cette hypothèse signifie que l'entrepreneur :

- est capable d'envisager toutes les alternatives qui s'ouvrent à lui. Il n'y a pas de contraintes temporelles.
- possède toutes les informations nécessaires lui permettant d'évaluer les conséquences de chacune des alternatives. Ces informations n'ont pas de coût.
- peut classer les alternatives envisageables selon un ordre de préférence cohérent dans la formulation de son classement des alternatives.
- choisit l'alternative correspondant au niveau le plus élevé de ses préférences. Pour réaliser ce choix, le décideur n'est pas limité par ses capacités de calcul, ni par celles du matériel utilisé.

Comme tout programme d'optimisation, la maximisation du profit de la firme comporte trois composantes : variables de choix, contraintes, fonctions objectifs. Les décisions de l'entrepreneur portent sur le volume des ressources utilisées, sur les quantités produites, assimilées en l'absence de stocks, aux quantités de biens vendus, et , selon la structure de marché (monopole, oligopole, duopole), sur les prix des biens et des services entrant dans le processus de production (inputs) et sortant (outputs).

Les décisions de l'entrepreneur conduisent donc :

- au choix du volume des ressources minimisant les coûts pour une production donnée,
- au choix de la quantité de produits qui maximise l'écart entre les recettes totales et l'ensemble des coûts explicites et implicites.

Le problème de maximisation du profit comporte deux contraintes :

- les possibilités de production définies par une relation entre les inputs et les outputs,
- les conditions de marché sur lesquels l'entrepreneur intervient, soit comme client, soit comme vendeur. Selon la structure du marché, la marge de manœuvre varie².

La maximisation du profit s'effectue sur une seule période. Si l'entrepreneur connaît ses coûts, la demande qui s'adresse à lui, il est en mesure de connaître le profit qu'il va réaliser. L'entreprise obtient une recette fonction du prix unitaire et des quantités vendues : $R(p,q) = p \cdot q$. Elle supporte des coûts fixes et variables : $C(q) = C_f + C_v(q)$. Le profit s'écrit donc comme suit :

$$\Pi = R(p,q) - C(q).$$

Le programme de maximisation du profit conduit à l'équation suivante :

$$\frac{d\pi_i}{dq_i} = q_i \cdot \frac{dP_i}{dq_i} + P_i - q_i \cdot \frac{dC_i}{dq_i} - C_i = 0 \quad (1)$$

Le profit est maximum lorsque le profit marginal est nul et lorsqu'il est décroissant. Cette seconde condition implique la croissance du coût marginal en concurrence pure et parfaite. Cette croissance du coût marginal traduit la baisse du rendement moyen des facteurs de production. En concurrence imparfaite, il suffit que la variation du coût marginal soit plus forte que celle de la recette marginale³.

La firme néo-classique remplit deux fonctions. La première consiste à transformer les facteurs en produits. La technique de production est donnée et déclarée efficiente. Le choix des techniques ne se pose pas. Or, il s'avère qu'une des principales activités des entrepreneurs consiste précisément à chercher la meilleure technique de production. Mais dans le modèle néo-classique cette question ne se pose pas.

La seconde fonction de la firme dans ce modèle consiste à traiter l'information. Cette fonction se manifeste dans la sélection, par le calcul, des variables optimales (quantités produites, compte tenu du prix des inputs).

² La deuxième partie du cours étudie plusieurs configurations de marché et montre les différents moyens que la firme utilise afin de retrouver une marge de manœuvre par rapport à une situation de concurrence pure et parfaite dans laquelle le prix lui est dicté par le marché.

³ cf. II° Partie du cours.

Cette représentation de la firme par la théorie néo-classique est très limitée au regard de la réalité des firmes que nous pouvons observer. Chacune des hypothèses est discutable et va faire l'objet de multiples critiques, qui donneront lieu à des développements théoriques dont l'objectif sera précisément de les dépasser.

Les insuffisances de la théorie néo-classique.

Chacune des critiques que nous présentons constituera un point de départ de courants théoriques qui ensemble forgeront l'approche dite « moderne » de la firme dans la mesure où chacun d'entre eux cherchera à dépasser ces hypothèses restrictives de la théorie néo-classique.

La première critique porte sur l'assimilation de la firme à un seul individu, son propriétaire : l'entrepreneur. Cette représentation est très révélatrice de la période à laquelle émerge la théorie néo-classique, la fin du XIX^e siècle. Au côté de très nombreuses entreprises individuelles et de multiples artisans, de grandes entreprises se sont constituées, mais pour une part essentielle, elles sont encore dirigées par leur propriétaire fondateur, ou leurs descendants. Cette situation est bien évidemment variable d'un pays à l'autre, mais le capitalisme familial est une réalité forte à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle. Contrairement à une idée largement répandue, il occupe encore aujourd'hui une place relativement importante, particulièrement en Allemagne et en France⁴. Il n'en reste pas moins que la plupart des grandes entreprises sont dirigées par des dirigeants nommés par un conseil d'administration représentant les différents propriétaires de l'entreprise.

Propriété et gestion sont donc dissociées. Cette dissociation pose une importante question à l'économiste : dès lors que le propriétaire ne gère plus son entreprise, peut-on postuler à la maximisation du profit par les managers ? Les objectifs des uns et des autres se confondent-ils au point de conduire au même résultat en terme de profit ? Rien n'est moins sûr. Et de nombreuses études ont cherché à montrer que les managers ne maximisaient pas le profit, mais le chiffre d'affaires, ou la part de marché de l'entreprise, ou tout simplement leur utilité, en lieu et place du profit. La fonction objective de la firme doit donc être réexaminée. L'existence de ce type de conflit complique singulièrement la représentation théorique de la firme. La théorie des droits de propriété et la théorie de l'agence tenteront chacune à leur façon d'apporter des réponses à cet épineux problème.

La théorie néo-classique de la firme ne se préoccupe pas de la nature des inputs de la fonction de production. Dans ce cadre, le travail est déclaré équivalent à n'importe quel autre input. Le travail est une marchandise comme une autre. Cette assimilation du travail à une simple marchandise permet d'évacuer la question de la **motivation** des travailleurs embauchés par l'entreprise. Elle évacue également la question du **contrôle** du travail de l'employé, ce qui revient à postuler que le travailleur se conforme spontanément aux ordres de l'entrepreneur et qu'il concède

⁴ Cf. Harti-Saintavit G., [1998], Le gouvernement des entreprises, Thèse en sciences de gestion, Université Paris Dauphine.

la totalité de ses compétences à l'employeur. Dans ce cadre la productivité du travail ne s'écarte jamais de celle attendue par l'employeur. Le salaire s'ajuste à la productivité marginale du travail. L'exécution du contrat de travail ne constitue donc pas un problème puisque les employés se conforment entièrement aux engagements contractuels ; ce qui - on le conçoit aisément - constitue une négation absolue de la réalité. La question du contrôle du travail n'a, dès lors, pas de sens. Il n'y a pas de conflit entre employeur et employés.

Or, il apparaît que la firme se caractérise par une relation d'autorité entre l'employé et l'employeur, dont on ne peut postuler le rôle symétrique, comme le fait la théorie néo-classique. Cette relation caractérise la firme comme mode d'organisation spécifique. Le travail ne peut être considéré comme une marchandise comme les autres. La relation d'autorité constituera une des premières préoccupations d'Herbert Simon futur prix Nobel d'économie (1976), que nous présenterons.

La troisième critique porte sur l'hypothèse de rationalité substantielle des individus et leur capacité au calcul rationnel. Elle remet en cause le principe de maximisation. Les individus cherchent-ils à maximiser leur utilité ou se contentent-ils d'un niveau d'utilité ? La question est fondamentale car elle bouleverse totalement la question de l'existence et de la spécificité de l'entreprise.

Cette hypothèse sera remise en cause par H. Simon, puis reprise par O. Williamson. Les travaux de Williamson apporteront une réponse à la question : pourquoi les entreprises existent ? En effet, avec l'hypothèse de rationalité substantielle, l'existence des firmes est problématique. Pourquoi les agents n'échangent-ils pas tous par des mécanismes de marché ? L'introduction de la rationalité limitée et la prise en compte du temps permettent d'expliquer les raisons qui poussent les agents à mettre en place des structures alternatives au marché afin de produire certains biens ou services. L'explication réside dans l'existence de coûts de transaction. Le recours au marché est parfois coûteux. Dès lors, il peut être rationnel de produire au sein d'une organisation gouvernée par la hiérarchie et non par un système de prix. La théorie des coûts de transaction apporte une grille d'analyse relativement étoffée à cette question.

Ces trois critiques fondent les courants théoriques « modernes » de l'entreprise. Leur perspective est semblable : expliquer l'existence de firmes dans un cadre théorique qui *a priori* ne permet d'expliquer leur présence. L'ensemble de ces courants constitue donc un arrangement dans le cadre de l'économie néo-classique. Cependant, chacun de ces courants continue de postuler à la seule existence de phénomènes individuels (principe de l'individualisme méthodologique).

Un ensemble de courants théoriques récents tente de concilier le principe de l'individualisme méthodologique avec la prise en compte de phénomènes collectifs qui sont absolument incontournables dès lors que l'on étudie la firme, et plus généralement lorsque l'on s'intéresse aux actions économiques des individus. L'entreprise est une communauté de ressources, de routines, de compétences, de savoirs en même temps qu'elle est une unité technique de production.

- Deux remarques s'imposent aux vues des différentes approches que nous venons de présenter :

- Les différentes approches présentées dans ce cours permettent de mieux comprendre la spécificité de la firme en tant qu'objet théorique. Cependant, elles ignorent, pour la plupart d'entre elles, les questions d'organisation interne de la production. Or cette question est très souvent déterminante, comme l'ont montré de très nombreux travaux en sciences de la gestion. Ces questions d'organisation interne font l'objet d'un autre cours : « Fondements économiques des pratiques de gestion ».

- Un fait important est absolument occulté : en effet, si ces approches théoriques tentent d'expliquer l'existence de la spécificité de la firme en tant que mode de coordination, elles ne se préoccupent nullement de la nature des activités de la firme. L'existence de firmes multi-produits est à cet égard totalement passé sous silence. Or, cette caractéristique modifie aussi le principe de maximisation et l'obtention d'un point d'équilibre. Peu de travaux théoriques ont été consacrés à cette épineuse question⁵.

⁵ On peut citer Tézenas du Montcel H., [1970], « *L'entreprise multiproductrice* », Thèse d'Etat es sciences économiques, Université Paris Dauphine. Soulié D., Tézenas du Montcel H., [1978], « *La politique de prix de la firme multiproduits* », Revue économique, p. 494-513. La théorie des marchés contestables essayent d'intégrer cette donnée, sans toutefois y parvenir !