

L'ECONOMIE INDUSTRIELLE EN MUTATION (coordonné par Abdelillah HAMDouch), L'Harmattan, Cahiers lillois d'économie et de sociologie, 2004, pp. 243-266

FIRME ET MARCHE : VERS DE NOUVEAUX DISPOSITIFS THEORIQUES

Christian Palloix,
CRIISEA
christian.palloix@u-picardie.fr

Résumé :

Le relâchement des hypothèses en économie standard conduit à une théorie de la firme qui se construit ... par rapport au marché, tout en tentant de s'arrimer à une donne organisationnelle.

L'économie industrielle hétérodoxe, qui n'avait pas de théorie de la firme également, évolue vers un triangle "marché-firme-organisation", avec toutefois une certaine carence quant à la théorie organisationnelle de la firme.

L'économie institutionnaliste, et davantage le « vieil institutionnalisme » que la « nouvelle économie institutionnaliste », nous apporte de nouveaux développements sur le couplage institution/organisation. Les sciences de gestion nous offrent des éléments d'une théorie de l'organisation.

Dès lors nous pouvons cheminer vers un dispositif où firme et marché sont indissociables pour toute progression de l'analyse.

Mots clés : coordination, entreprise ou firme, institution, organisation, marché

Introduction

Le concept de "firme" est intimement lié à celui de "marché" dans les sciences économiques, l'un étant indissolublement lié à l'autre, alors que le concept "d'entreprise" dans les sciences de gestion tente de trouver son ancrage hors de la question du marché, dans une tentative analytique et empirique de s'arrimer à une question préalable, celle de la nature propre de l'entreprise qui est recherchée dans "l'organisation".

Nous plaiderons pour une théorie de la firme ou entreprise qui emprunte tout à la fois aux sciences économiques et aux sciences de gestion, chaque discipline étant incapable de

promouvoir une théorie complète de celle-ci. Cette incomplétude avait déjà été ciblée par Philippe Lorino [1989, p. 163] : *"la séparation ... entre sciences des organisations et science économique est arbitraire ; marché et organisation se mêlent, de manière de plus en plus indissociable, en un continuum gris, de part et d'autre des limites de l'entreprise, limites d'ailleurs de plus en plus floues et difficiles à appréhender"*.

Certes, nous prenons le risque d'assumer un certain « éclectisme » théorique

- et en nous appuyant sur des paradigmes différents dans les champs disciplinaires distincts des sciences de gestion et des sciences économiques, mais il est temps de prendre le risque de briser les frontières des champs disciplinaires¹,

- et en tentant un « mix » de dispositifs théoriques spécifiques (le marxisme et autres apports de l'économie politique, le vieil institutionnalisme américain de Veblen et Commons, quelques emprunts au nouvel institutionnalisme de North).

1. FIRME ET MARCHÉ ... DANS LES SCIENCES ECONOMIQUES

La question de la distinction de la firme vis-à-vis du marché peut surprendre car il est évident, dans le capitalisme du moins, qu'il n'y a pas de firme sans marché et réciproquement, chacun étant le produit et l'effet de l'autre.

Pourtant, longtemps dans les sciences économiques, la firme a été ramenée à une "boîte noire", à une firme "point", à une firme "automate", qui ne fait que réagir face aux injonctions du marché totalement hégémonique : seul le marché *est* dans l'univers de l'économie néoclassique². Dans le même temps, l'économie politique hétérodoxe³, tout en prenant en compte certains éléments (la fraction de capital individuel, le procès de production

¹ Un rapporteur anonyme – que je remercie – notait à propos de la démarche proposée : *« Cette position peut relever, au sens de Astley, Poole et Van de Ven, d'une démarche visant à résoudre le caractère « paradoxal » de l'objet d'étude, démarche admise en science de gestion, et il est vrai un peu moins courante en science économique : il s'agit dans ce cadre de juxtaposer des hypothèses et des propositions « mutuellement exclusives » pour permettre de stimuler le développement théorique, en ayant bien à l'esprit que la rigueur et la cohérence, ne pouvant être niées, ne sont pas en elles-mêmes suffisantes pour garantir de « bonnes » théories »*. W.G.Astley et A.H.Van de Ven (1983), « Central perspectives and debates in organization theory », *Administrative Science Quarterly*, vol.28, pp.421-458, ou encore A.H.Van de Ven et M.S.Poole (1988), « Paradoxical requirements for a theory of change », in R.E.Quin et K.S.Cameron (eds), *Paradox and transformation*, Ballinger, Cambridge.

² "économie néoclassique" désignée également par "économie standard", "économie orthodoxe", "mainstream". Comme le soutient G.Hodgson [2000], l'approche néoclassique ou économie standard se caractérise par trois traits essentiels :

"1) elle suppose une conduite rationnelle et maximisatrice des agents dotés de fonctions de préférence données et stables,

2) elle met l'accent sur des situations d'équilibre, soit atteintes ou en cours,

3) elle est marquée par l'absence de tout problème d'information" (p.29).

³ désignée aussi par "économie non standard", "économie classique"

immédiat, le procès de travail, l'entrepreneur, le salariat, les anticipations, ...), pour doter la firme d'une certaine "épaisseur", n'avait pas également de théorie de la firme.

Il est communément admis aujourd'hui que la genèse théorique de la question de la firme (sa nature, ses frontières, ...) et de sa distinction du marché s'est opérée initialement sur la base de la distinction d'un mode de coordination vis-à-vis d'un autre, de la coordination par les prix caractérisant le "marché" à la coordination par la hiérarchie (Coase [1937]) caractérisant la "firme" (Coriat-Weinstein [1995]).

Comment a cheminé ensuite cette question ? Le cheminement apparaît différent entre l'approche standard et l'approche non standard, cette dernière autorisant en économie industrielle appliquée un certain nombre d'avancées.

1.1. FIRME ET MARCHE EN ECONOMIE STANDARD ELARGIE

C'est toujours sur la base de la multiplication des modes possibles de coordination⁴ que s'est enrichie progressivement la théorie de la firme :

- coordination par la hiérarchie ou autorité (Coase [1937]),
- coordination par les compétences et la coopération de firme à firme (Richardson [1972]⁵),
- coordination par les règles, habitudes (D.C.North [1990], O.E.Williamson [1985]),
- coordination par le contrat avec deux sous-ensembles distincts,
 - les contrats incomplets, avec la firme comme "noeud de contrats" (Williamson [1996], Brousseau [1993, 1998]) et la théorie des droits de propriété deuxième version (modèle GHM⁶)
 - les contrats complets avec la théorie de l'agence et la théorie des droits de propriété (première version du type Alchian et Demsetz),
- coordination par le réseau,
- etc....

La démarche repose toujours sur une relation (le mode de coordination) binaire de l'un à l'autre, où l'autre (l'environnement, le marché, l'actionnaire,) permet de poser la question de la firme (sa nature, ses frontières, ...). La firme paradoxalement ne se pense guère à partir d'elle-même dans cette démarche, et son enrichissement, son épaisseur progressive repose sur

⁴ Ce qui n'exclut pas certains emprunts des sciences économiques à d'autres disciplines

⁵ La coopération, troisième forme entre la firme et le marché, étant également ancrée dans l'organisation.

⁶ Le sigle GHM désignant la première lettre des auteurs Groosman, Hart, Moore

ce qui est arraché à l'autre, à l'environnement, au marché ; rien d'étonnant à cela puisque c'est l'échec du programme de recherche Arrow-Debreu sur l'équilibre économique général (de marché) qui autorise une alternative partielle ouverte par la "Nouvelle Economie Institutionnaliste"⁷ qui revendique plus ou moins ouvertement son appartenance à l'économie standard⁸.

Tout paraît se passer selon un mouvement pendulaire où le marché est le point de départ de la construction d'une théorie de la firme (et qui ne se pense que dans ce premier balancement), avant que la firme ne devienne le point de départ d'un nouveau mouvement de retour vers le marché où la firme s'efface à nouveau. En effet, cette démarche dans l'économie politique standard a des difficultés à arrêter le mouvement de retour du balancier en le fixant sur le versant firme faute d'un couplage réussi avec une théorie de l'**organisation**.

En effet, une fois la nature de la firme posée dans ce premier mouvement qui court du marché à la firme, que faire de la firme en soi, car le programme de recherche porte non seulement sur la "nature" et les "frontières" de la firme, mais également sur la firme comme "organisation interne" comme l'indique N.J.Foss [1998] :

"the theory of the firm – in the sense of the body of theory that addresses the existence, the boundaries, and the internal organization of the firm – has only picked up steam relatively recently",

et de poursuivre

"As Herbert Simon ... recently noted, a mythical Martian, equipped with a telescope that reveals social structures ... would recognize organizations, rather than connecting markets, as the dominant feature of the landscape. Arguably, this ubiquity of organization in the real world has not until recently been reflected in economic research".

Pourquoi cette faille du couplage avec l'organisation ?

- a) D.C.North [1990, 1994] nous amène à distinguer les institutions (les règles) des organisations (les joueurs) quant à la gestion des transactions, mais comme il n'a pas de théorie de l'organisation (faute d'une théorie des actifs notamment), il est ramené inexorablement au marché.
- b) O.E. Williamson [1985, 1996] tente d'asseoir la théorie de la firme par rapport à une théorie des actifs spécifiques, mais la théorie williamsonienne

⁷ Cf. Brousseau & Fares [1998, p.3] : *"this model (Arrow-Debreu) is unrealistic, logically inconsistent and paradoxical (Cf. Guerrien [1986]), De Vroey [1990], De Ville [1990]). This is why many schools of thought have attempted to design a more satisfactory analytical framework to analyze coordination in decentralized economies."*

⁸ Par rapport aux trois traits qui caractérisent l'économie standard selon Hodgson (cf. notre supra), la NEI reprend le trait 1 (individualisme méthodologique pour faire bref) en relâchant quelque peu les traits 2 et 3.

des actifs manque d'enracinement pour retenir une théorie de la firme, et immédiatement, dans le couplage transaction/actif, la transaction l'emporte et ramène la firme vers le marché.

- c) Le programme de recherche de l'Economie des Coûts de Transaction (ECT) élargie à une "Economie des Contrats" (incomplets), par exemple chez E.Brousseau [1993, 1998], se donne clairement comme objectif un couplage avec la question de l'organisation, mais objectif non tenu jusqu'ici⁹.
- d) La théorie des contrats incomplets (modèle GHM par exemple), qui voudrait se placer à l'interface entre l'institution et l'organisation, rate cette interface pour faire jouer la prééminence dernière et toute puissante du marché (théorie de l'agence et théorie des droits de propriété¹⁰) en raison de ses prémisses.

Le mouvement pendulaire nous a ramené inexorablement ... vers le marché. Et signalons une des failles majeures de cette problématique : l'absence de la monnaie ! Voire même d'une théorie des prix !

Toutefois, la démarche nous paraît significative. 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.

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 des éléments.

1.2. DE L'ECONOMIE INDUSTRIELLE HETERODOXE A UNE CONSTRUCTION SOCIALE DU (DES) MARCHE(S)

Et si, paradoxalement, les analyses traditionnelles du découpage du système productif en branche, secteur/section, filière, de l'Ecole Française d'Economie Industrielle (EFEI) ne portaient pas seulement sur la représentation du système productif dans lequel s'inscrivait la

⁹ Une autre tentative est d'enraciner la firme dans une théorie de l'organisation comme le tente C.Ménard [1993], mais l'essai est peu convaincant car l'auteur déshabille la firme comme institution pour en faire une organisation, où tout est organisation.

¹⁰ Cf. la théorie de l'agence (Jensen, Meckling, ...) et la théorie des droits de propriété soit dans son ancienne version (Alchian, Demsetz) soit dans sa nouvelle version (le modèle GHM).

question (évacuée alors) de la firme, mais sur un non-dit, sur *la construction sociale du marché* (ou plutôt des marchés, c'est-à-dire de l'environnement institutionnel de la firme). Certes, à prendre l'EFEI en terme de système productif (branche, section, filière, ...) dans une vision spécifique abritant un système d'avances en capital et un procès de production et de circulation de marchandises, rien n'est dit sur la firme. Mais l'analyse du système productif est aussi analyse, non pas de la firme, mais de *la stratégie de la firme* dans cet environnement qu'est le système productif (qui inclut le *marché* par définition puisque la production de marchandises est associée organiquement à la *circulation* des marchandises).

Curieusement, le point de départ d'une analyse structuraliste de l'industrie nous conduit aujourd'hui à une autre lecture, celle de la construction sociale du (des) marché(s), soit une certaine proximité avec la théorie de l'encastrement (M.Granovetter [1985]).

1.2.1. Le 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 70-80¹¹, 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.

¹¹ 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> ¹²	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 ¹³
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> ¹⁴	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

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

- celle du passage (appelée aussi question de la "transformation"¹⁵) 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 prix¹⁶ qui l'affectent tant en amont (système de prix d'achat : fournisseurs de matières et équipements, prestataires de

¹² La marchandise se présente immédiatement comme reproductible à l'identique, avec une composante matérielle et une composante immatérielle.

¹³ 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 entreprises (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,...)

¹⁴ 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.

¹⁵ 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.

¹⁶ 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".

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 [1974¹⁷], 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 (Palloix [1976], Coriat [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 Hilferding¹⁸ [1910], relayés ensuite par ceux de Keynes et Schumpeter.

Un *dernier apport*, le moins reconnu, est celui de la **coordination**¹⁹ – 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.

¹⁷ Cf. le chapitre 5, "Un exemple d'interactions entre secteurs : les transferts de surplus", p. 135 et suivantes

¹⁸ Rudolf Hilferding est un pionnier méconnu de l'économie industrielle, introduisant le premier (Palloix [1999]) - 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.

¹⁹ Le concept de coordination fait écho ici aux concepts de régulation, socialisation, reproduction, ... du marxisme et du néomarxisme.

1.2.2. Le point d'arrivée : l'environnement structurel ou 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'environnement²⁰ par rapport à une analyse de la stratégie des firmes ou entreprises. Lorsque R.Arena écrit : « *L'étude des stratégies des entreprises 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 entreprise, 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 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!

²⁰ 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.

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 des Branches
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 entreprise (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 entreprises 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...

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

Plusieurs pierres successives peuvent être apportées à l'édifice d'une théorie non standard de la firme en sciences économiques en retour du premier mouvement :

- de la construction sociale du (des) marché(s) et des modes de coordination pour aller vers une théorie de la firme dans un second mouvement pendulaire,

- avec la nécessité d'un ancrage de cette théorie de la firme au terme de ce second mouvement pendulaire dans des éléments qui soient propres et spécifiques à la firme en soi.

Ce mouvement d'ancrage pourrait résider dans la problématique du changement institutionnel de la firme avec deux apports radicalement distincts, celui du vieil institutionnalisme²¹ de T.Veblen [1898, 1899, 1908, 1921] et de J.R.Commons²² [1899,1931] et celui de D.C. North deuxième version [1997].

1.3.1. Construction sociale du marché et modes de coordination des firmes

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.

²¹ Cf. Palloix [2002]

²² Cf. les travaux de Laure Bazzoli [1998, 1999, 2002] et Véronique Dutraive [1998, 2002]

Tableau 3 - Typologies des structures de gouvernance, des modes de coordination associés, et des fonctions attendues²³

<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 (M.Granovetter) 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.

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,)

²³ 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*).

- 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 ressources²⁴ (et non d'actifs), d'externalités, à des formes de coopération inter-industries (au-delà de l'analyse de G.B.Richardson)

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

1.3.2. Vers une théorie institutionnelle et organisationnelle de la firme

Nous voilà au terme de la construction analytique avec :

- un premier mouvement pendulaire qui nous a conduit du point de départ de la firme (objet encore non défini) vers la construction sociale du (des) marché(s),
- un deuxième mouvement pendulaire qui nous a ramené de la construction sociale du (des) marché(s) à une théorie de la firme dont la première identification est celle de ses modes multiples de coordination,
- d'où la nécessité maintenant d'un ancrage dans des éléments propres et spécifiques, ces éléments étant recherchés dans une théorie jointe de l'institution et de l'organisation.

L'approche de D.C.North sur le changement institutionnel, avec sa distinction bien connue entre les règles du jeu (les institutions) et les joueurs (les organisations) – en dépit de son appartenance revendiquée à l'économie standard [1990] et quelque peu relâchée dans ses travaux ultérieurs [1997] - mérite qu'on s'y arrête un instant pour

- en retenir les aspects novateurs (tensions conflictuelles entre règles formelles et règles informelles, distinction entre institution et organisation, ...) tout en notant la simplicité de l'analyse northienne,
- et surtout sa possible application à une théorie de la firme comme changement institutionnel, la firme pouvant alors être saisie en ***dynamique*** et non en statique, ce qui est le moins qu'on puisse demander à une théorie de la firme quelle qu'elle soit.

²⁴ 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.

En première analyse, et de manière simplifiée, *on peut définir le changement institutionnel²⁵ de la firme*

- *sur la base d'une séparation analytique entre les institutions (l'ensemble des règles et règlements formels et informels) et les acteurs (actionnaires, managers, salariés, syndicats, Etat et collectivités, clients, fournisseurs, créanciers) dont les comportements s'enracinent, non pas dans l'individualisme méthodologique, mais dans des modalités de comportements autres (individualisme institutionnaliste²⁶ par exemple, individualité sociale, ...),*

- *comme la conduite du changement (la transition d'un arrangement institutionnel à un autre, la transition d'un arrangement organisationnel à un autre²⁷) qui s'opère dans ce cadre analytique,*

- *cette conduite du changement abritant conflits, tensions, inerties entre acteurs (salariés/managers, managers/actionnaires, managers/créanciers, managers/fournisseurs, managers/clients, ...), qui s'enracinent par exemple dans les opportunités offertes par les oppositions entre les règles formelles et informelles, entre arrangement institutionnel et arrangement organisationnel, entre arrangement institutionnel et environnement institutionnel.*

2. LA FIRME OU ENTREPRISE COMME ARRANGEMENT INSTITUTIONNEL ET COMME ARRANGEMENT ORGANISATIONNEL

Les sciences de gestion peuvent se prévaloir d'un ancrage de la théorie de l'entreprise dans une théorie de l'organisation avec

- un dispositif analytique en terme d'organisation (de Chandler [1977] à Mintzberg [1982]), récupérant au passage les apports d'E.Penrose [1956] et de G.B.Richardson [1972], du nouvel institutionnalisme en terme de gouvernance d'entreprise (Williamson [1985, 1996]), etc....
- un ancrage dans la *réalité* des entreprises en raison de liens qu'ils ont su tisser, davantage que les économistes, avec celles-ci.

²⁵ La problématique northienne, arrachée au "mainstream", pour être incorporée au "vieil institutionnalisme" (Palloix [2002]) de T.Veblen et J.R. Commons, risque de nous valoir l'épithète "d'éclectisme" qu'il nous faut ... assumer !

²⁶ selon L.Bazzoli [1999]

²⁷ Par exemple dans le cadre de la transition à l'économie de marché dans le contexte des privatisations

La boîte noire de la firme ou entreprise est investie sur la base d'une série de découpages organisationnelles qui se veulent plus ou moins éclairantes sur la complexité de celle-ci avec pour principales organisations :

- le management,
- le marketing,
- le commercial,
- l'industriel,
- le financier,
- les ressources humaines.

L'addition n'emporte pas preuve et l'empirie ne saurait suffire pour offrir une théorie de la firme ou entreprise qui puisse se concevoir en soi, à partir d'une hypothèse constitutive, une théorie de l'organisation qui conduirait à une théorie de l'entreprise.

Nous examinerons successivement la tentative de construction d'une théorie de l'entreprise à partir d'une théorie de l'organisation en sciences de gestion pour revenir sur le couplage "arrangement institutionnel et arrangement organisationnel" qui se situe à l'interface des sciences économiques et des sciences de gestion.

2.1. DE L'ORGANISATION A UNE THEORIE DE L'ENTREPRISE EN SCIENCES DE GESTION

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

2.1.1. Les fondements théoriques en sciences économiques et sciences de gestion

L'économie standard n'a pas de théorie de l'organisation ... jusqu'à la tentative de la NEI de pallier cette lacune, en s'inspirant des apports des sciences de gestion. Par contre, l'économie hétérodoxe 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 l'entreprise.

a) L'organisation en sciences économiques

Les pionniers de l'idée d'organisation sont ... des économistes²⁸, Adam Smith avec la division du travail dans l'atelier, Karl Marx 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 l'entreprise.

C'est le courant évolutionniste (Dosi, Nelson, Winter), en poursuivant les travaux sur l'organisation de la Carnegie School (Simon, Cyert, March) qui tentera d'apporter en économie une théorie de l'entreprise 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 l'entreprise dans les sciences de gestion

Le courant de pensée le plus attractif (pour les économistes !) est la théorie de l'entreprise 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 l'entreprise 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 l'entreprise.

²⁸ Et pour cause, puisque on ne parlait pas alors de sciences de gestion !

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

2.1.2. Les problèmes pour en faire une théorie complète de l'entreprise dans les sciences de gestion

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

Sur le plan *théorique*, l'entreprise comme organisation dans les sciences de gestion 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 entreprise 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 entreprises, d'entreprise à entreprise :

- organisation industrielle européenne (qui couvre plusieurs usines),
- organisation marketing européenne (qui couvre les marques européennes, les dépenses marketing, les campagnes publicitaires),
- organisation commerciale par marchés nationaux certes, mais coiffant des entreprises industrielles différentes, comme la société commerciale UBF qui commercialise des produits venant de sociétés industrielles du thé, infusions, potages et sauces, moutardes, desserts, poudres chocolatées),
- organisation financière européenne, etc....

Au sein de ces organisations du ... groupe, l'entreprise organisation perd une grande partie de sa portée initiale.

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

2.2. L'ENTREPRISE COMME ARRANGEMENT INSTITUTIONNEL ET COMME ARRANGEMENT ORGANISATIONNEL

Les sciences de gestion n'en ont pas moins indiqué une question centrale de l'entreprise que les sciences économiques ont peu investi, l'organisation qui doit être mise au centre de la problématique. C'est dans ce sens que nous proposons 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)
- l'entreprise comme institution valorisant des actifs, ressources et lieu de conflits entre les acteurs,
- l'entreprise comme organisation, mettant en œuvre des actifs, ressources dans la création de richesses et lieu de conflits entre les acteurs

Dès lors, ce dispositif institutionnaliste²⁹ 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'Etat³⁰), qui est le diffuseur de règles institutionnelles (DRI) et autres par rapport aux consommateurs de règles institutionnelles (CRI) (Kichou & Rizopoulos [2001]) ;
- ***une théorie des actifs*** qui se diversifient entre
 - 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 intangibles³¹ (savoir-faire faire, compétences, routines organisationnelles, ...), qui se développent en relation avec les actifs I et II, et dénommés de type III,
 - les actifs financiers³² (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

²⁹ 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!

³⁰ Le grand oublié de la NEI, et que le North de 1997 réhabilite

³¹ Au sens de T.Veblen

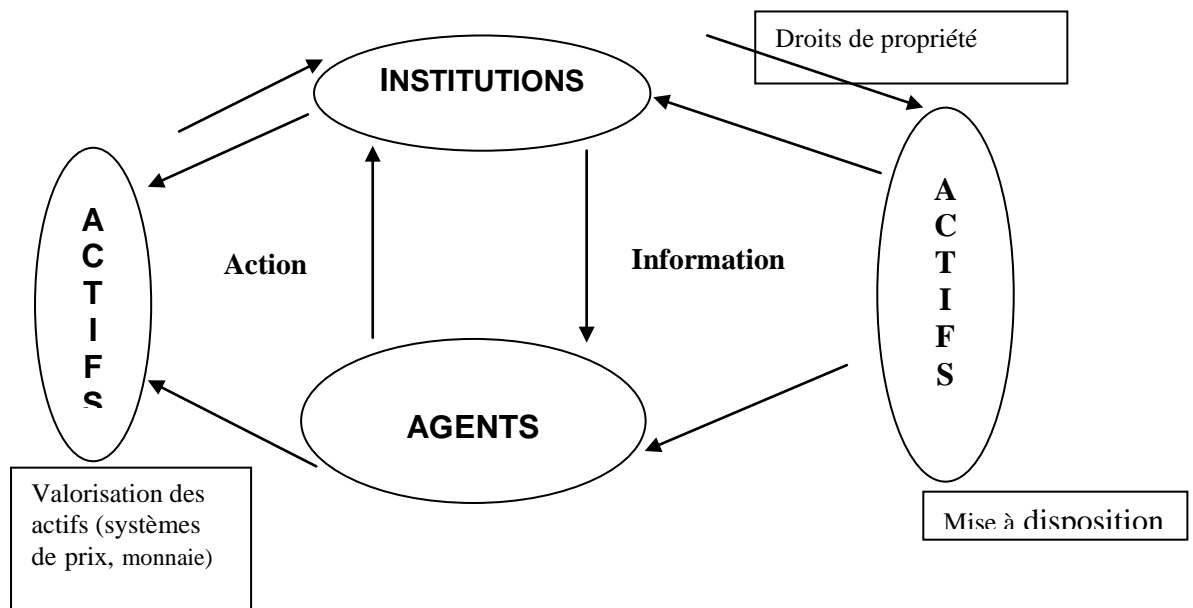
³² A rapprocher de l'analyse de T.Veblen sur le « fonds commun de la société »

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.

Nous pouvons représenter l'arrangement institutionnel et l'arrangement organisationnel sur la base des deux figures ci-après.

Figure 1 - La combinaison de l'arrangement institutionnel "Agents, Actifs, Institutions"



Rappelons qu'il convient de distinguer dans les actifs comme on l'a énoncé précédemment :

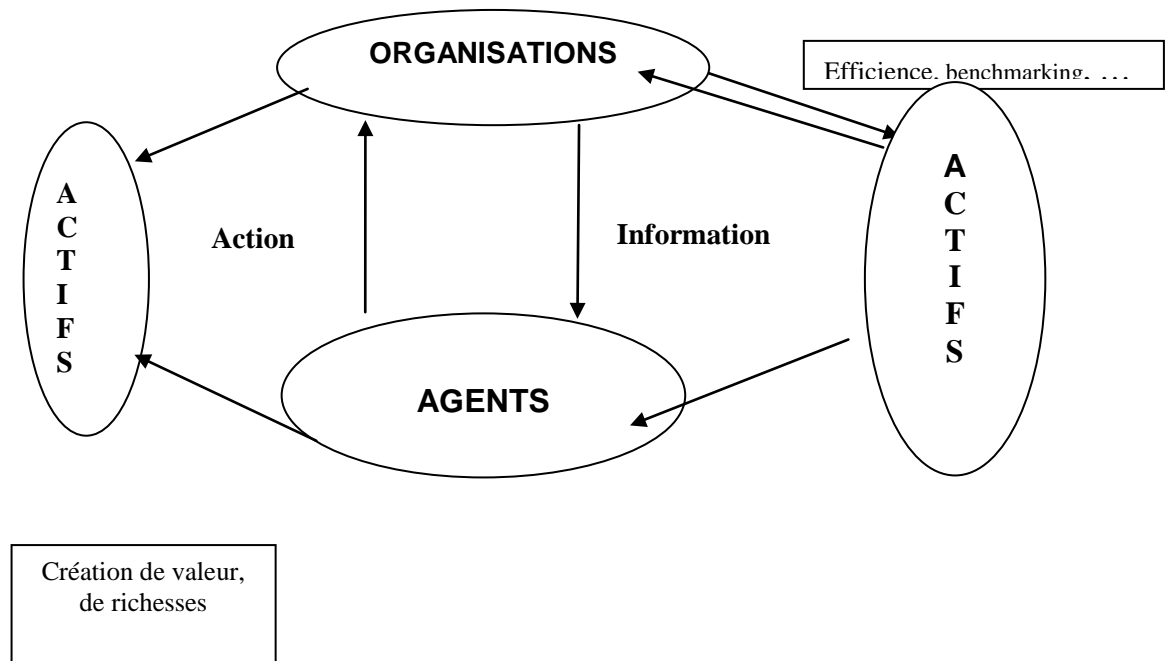
- actif intangible incorporel appropriable (marque, brevet, licence, film, ...) de type 1,
- actif tangible appropriable (terrains, bâtiments, installations techniques, ...) de type 1,
- actif intangible financier appropriable (titres, prêts, ...) de type 4
- actif intangible non appropriable (le travail) de types 2 et 3.

Les agents dans l'entreprise se présentent comme salariés (redondance de l'actif de type 2) qui se ventilent selon leur appartenance

- en catégories socioprofessionnelles (cadres, T.A.M., employés, ouvriers)
- en statuts (CDI, CDD, INTERIM)
- en fonctions (direction, commerciale, marketing, recherche-développement, logistique, administrative et financière, exécution, ...).

Les conflits traversent cet arrangement institutionnel.

Figure 2 - La combinaison de l'arrangement organisationnel "Agents, Actifs, Organisations"



Là encore, les conflits traversent l'arrangement organisationnel

2.3. De quelques apports en économie industrielle appliquée selon le dispositif E.I./A.I./A.O

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

entreprise dans les industries agroalimentaires³³, sur la question de la privatisation des actifs en Algérie³⁴, sur la question des trajectoires d'emploi dans l'industrie³⁵, sur la question des trajectoires d'industries³⁶. Et ça "marche"!

Conclusion

Une première conclusion : pas de théorie de la firme sans un aller-retour permanent entre la firme et le marché, où le marché est une construction sociale de la firme, un produit du jeu des firmes, et où la firme est enchassée en retour dans le marché.

Une deuxième conclusion paradoxale : pas de théorie de la firme sans théorie de l'organisation, que ce soit en sciences économiques ou en sciences de gestion ; mais l'entrée de l'organisation – et notamment des organisations au sein du groupe - efface la nature et les frontières de la firme que l'économie politique avait eu tant de mal à construire.

Une dernière conclusion plus conviviale : pas de théorie complète de la firme sans recourir tout à la fois aux sciences économiques et aux sciences de gestion. En effet, comment faire de l'économie industrielle pour pénétrer la boîte noire de la firme sans recourir une théorie de l'organisation, à la comptabilité analytique (tableau de bord industriel, coûts contrôlables ou coûts de conversion, schéma directeur industriel, tableau de bord social, benchmarking, ...), à la comptabilité sociale (liasse fiscale, balance, tableau de financement), au bilan social, etc... Réciproquement, comment faire de l'économie d'entreprise et de la stratégie d'entreprise ... sans marchés comme constructions sociales³⁷ (et pas seulement les parts de marché !), sans prix, sans monnaie, sans surplus (et compte de surplus), sans institutions et règles, sans acteurs (ou joueurs), sans contrats, sans compétences et savoirs, sans conflits et tensions, etc....

³³ Cf. Lyazid Kichou & Christian Palloix, "Economie Institutionnaliste des groupes multinationaux de l'agroalimentaire en ce début de XXIème siècle", *Economie Appliquée*, 2003

³⁴ 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

³⁵ 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

³⁶ Cf. Jean-Louis Girard & Christian Palloix, *Idem*

³⁷ et qui ne tombent pas du ciel!

Bibliographie

- Althusser Louis, *Pour Marx*, Paris, François Maspéro, 258 p.
- Arena Richard et alii (sous la direction de) [1988], *Traité d'Economie Industrielle*, Paris, Economica, 965 p.
- Arena Richard [1999], Un changement d'orientation dans la revue d'économie industrielle, *Revue d'économie industrielle*, n°87, 1^{er} trimestre
- Bazzoli L., Dutraive V. [1998], *Une conception institutionnaliste de l'organisation comme institution, Elements sur l'apport de J.R Commons*, Amiens, Mai 1998.
- Bazzoli Laure [1999], *L'économie politique de J.R Commons*, L'Harmattan,
- Bazzoli L., Dutraive V. [2002], *L'entreprise comme organisation et comme institution : vers une interprétation institutionnaliste*, dans *Economie et Institutions*, N°1, 2^{ème} semestre.
- Brousseau Eric [1993], *L'économie des contrats – Technologies de l'information et coordination interentreprises*, Paris, P.U.F., Economie en liberté, 368 pages
- Brousseau Eric, Fares M'hand [1998], *Incomplete contracts and governance structures*, ATOM-Paris1, Working paper 98-05, 29 p.
- C.E.R.C. [1987], *La productivité globale dans l'entreprise – Mesure et répartition*, Paris, Les Editions d'Organisation, 145 p.
- Chandler Alfred D. [1977], *La main visible des managers – Une analyse historique*, Paris, Economica, 1988, 635 p.
- Chevalier Jean-Marie [1977], *L'économie industrielle en question*, Calmann-Lévy, 268 p.
- Coase Ronald H. [1937, 1946, 1960], *La firme, le marché et le droit*, Paris/New-York, Diderot Editeur, Arts et Sciences, 1997, 276 pages
- Commons J.R [1899], "A sociological View of sovereignty", *The American journal of Sociology*, Vol.5
- Commons J.R [1931], "Institutional economics", *American Economic Review*, 1931, p 648-657
- Coriat Benjamin [1976], *Le Taylorisme, le fordisme, la production de masse et les nouveaux modes d'organisation du travail - Contribution à l'analyse du rapport entre procès de travail et accumulation du capital*, Université de Paris X - Nanterre, Thèse de doctorat d'Etat, 574 p., repris dans *L'atelier et le chronomètre*, Paris, Christian Bourgois, 1979
- Coriat Benjamin & Weinstein Olivier [1995], *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Librairie Générale Française, Le livre de poche – Références, 218 p.
- Foss Nicolai J. [1998], "The theory of the firm : an introduction to themes and contributions", mimeo, 61 p., printed in N.Foss (ed), *Theories of the firm : Critical Perspective in Economic Organization*, London, Routledge, 1999
- Foss N., Lando H., Thomsen S. [2000], "The theory of the firm", in Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds), *Encyclopedia of Laws and Economics, Volume III, The regulation of contracts*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 631-658
- Granovetter Mark [1985], Economic action and social structure : the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91 (November), pp. 481-510
- Harriss J., Hunter J., Lewis C.M. [1997], *The New institutional economics and Third World Development*, Routledge
- Hilferding Rudolf (1910), *Le capital financier – Etude sur le développement récent du capitalisme*, Paris, Les Editions de Minuit, 1970, 478 pages
- Hodgson G.M. [1989], "Institutional economic theory : the old versus the new", *Review of Political Economy*, vol.1, n°3, p 249- 269.

Hodgson G.M. [1999], *Evolution and Institutions, On the Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

INSEE [1974], *La fresque historique du système productif*, Division Etude des Entreprises, Les Collections de l'INSEE E/27, Paris, 231 p.

Kichou L., Palloix C. [2000], *La firme algérienne sous double gouvernance : National et Mondiale*, Colloque International, *Mondialisation et modernisation des entreprises*, CREAD, Janvier, Ghardaïa, Algérie.

Kichou L., Rizopoulos Y., [2000], « Une approche organisationnelle du changement institutionnel », Colloque *Organisations et Institutions – Règles, Coordination et Evolution* -, organisé par le CRIISEA (Université de Picardie) et le GERME (Université de Paris 7), Mai

Kichou Lyazid [2001], *Institutions et organisations : réformes économiques et processus de privatisation en Algérie - 1990-2001*, Thèse de doctorat, UPJV-CRIISEA Amiens, 2001, 320 pages

Kichou L., Rizopoulos Y. [2001] : "L'innovation institutionnelle en tant que processus d'interactions organisationnelles", *Revue d'Economie Industrielle*, n° 97, 4ème trimestre

Kichou L., Palloix C. [2002], "Changement institutionnel et Théorie de la firme", Colloque international d'Amiens, *Dynamiques institutionnelles et organisationnelles dans la transformation post-socialiste*, 24 et 25 janvier 2002, Amiens (France), 23 pages

Kichou L., Palloix C. [2003], "Economie institutionnaliste des groupes multinationaux de l'agroalimentaire en ce début de XXIème siècle ", *Economie Appliquée*

Lawson Tony [1997], *Economics And Reality*, London, Routledge, 364 p.

Lorino Philippe [1989], *L'économiste et le manager – Eléments de micro-économie pour une nouvelle gestion*, Paris, Editions La Découverte, 228 p.

Marx Karl [1863/1866], *Un chapitre inédit du capital*, Paris, 10/18, 1971, 319 p.

Ménard Claude [1993], *L'économie des organisations*, Paris, Repères, La Découverte, 127 pages

Mintzberg Henry [1982], *Structure et Dynamique des Organisations*, Paris, Les Editions d'Organisation – Les Editions Agence d'Arc Inc, 434 p.

North D.C [1990], *Institutions, Institutional change , and economic performance*, New York, Cambridge University Press.

North D.C [1990], "A Transactions Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, October 1990, p 355-67.

North D.C [1991], "Institutions", *Journal of economic Perspectives*, vol.5, n°1, 1991, p 97-112.

North D.C [1994], "Economic Performance through Time", *American Economic Review*, vol.84, n°3.

North D.C [1997], *The New institutional Economics and Third World Development*, in Harriss J., Hunter J., Lewis C.M. [1997], op.cité

Palloix Christian [1976], "Le procès de travail. Du fordisme au néo-fordisme", *La Pensée*, n° 185, février

Palloix Christian [1977], *Procès de production et crise du capitalisme*, Maspéro-P.U.G., Interventions en Economie Politique.

Palloix Christian [1978], *Travail et production*, François Maspéro - Petite Collection, 134 p.

Palloix Christian [1996], *Société et Economie - L'industrie et les marchands*, Paris, L'Harmattan, 240 pages.

Palloix Christian [1997], "Eléments pour une théorie hétérodoxe de l'économie industrielle" dans Palloix C. & Rizopoulos Y. (Coord.), *Firmes et Economie industrielle*, Paris, L'Harmattan.

Palloix Christian [1999], " Monnaie de crédit et capital financier chez Rudolf Hilferding ", Amiens, Journées d'études internationales d'Amiens " *Les économistes*

autrichiens 1870-1939 ", 19-21 mai 1999, à paraître dans Ouvrage collectif de la Collection des *Cahiers d'Economie Politique*.

Palloix Christian [2002], A propos de la distinction entre institution et organisation chez les institutionnalistes – Apports et limites, *Economie et Institutions*, n° 1.

Penrose Edith T. [1959], *The Theory of the Growth of the Firm*, 3rd ed., Oxford, Oxford University Press[1995].

Richardson G.B [1972], "The organization of industry", *The Economic Journal*, n° 274

Veblen T. [1898], "Why is Economics Not an Evolutionary Science?", *The Cambridge Journal of Economics*, vol.22, July, p 403-414, [1998].

Veblen T. [1899], *Théorie de la classe de loisir*, Editions Gallimard, [1970].

Veblen Thorstein [1908], *Nature du capital* (Q.J.E., Harvard University Press), dans Thorstein Veblen, *Les ingénieurs et la capitalisme*, Paris, Gordon & Breach – Publications Gramma, , 1971, pp.105-162

Veblen Thorstein [1921], *Les ingénieurs et le système de prix*, dans Thorstein Veblen, *Les ingénieurs et la capitalisme*, Paris, Gordon & Breach – Publications Gramma, , 1971, pp. 1-104

Williamson Oliver E. [1985], *Les institutions de l'économie*, Paris, InterEditions, 1994, 404 pages.

Williamson Oliver E. [1996], *The mechanisms of governance*, New-York/Oxford, Oxford University Press, 422 pages.