

La croissance de la firme : taille versus organisation en réseau

Blandine Laperche

DANS **MARCHÉ ET ORGANISATIONS 2015/2 n° 23**, PAGES 123 À 143
ÉDITIONS **RÉSEAU DE RECHERCHE SUR L'INNOVATION**

ISSN 1953-6119

ISBN 9782343068978

DOI 10.3917/maorg.023.0123

Date de mise en ligne : 01/09/2015

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-marche-et-organisations-2015-2-page-123?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour Réseau de recherche sur l'innovation.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur cairn.info/copyright.

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

LA CROISSANCE DE LA FIRME : TAILLE VERSUS ORGANISATION EN RESEAU

Blandine LAPERCHE

Université du Littoral

Réseau de Recherche sur l'Innovation

blandine.laperche@univ-littoral.fr

INTRODUCTION

La question de l'évolution de la taille a toujours été un sujet central des théories de la firme. L'existence et la croissance de la taille des firmes s'expliquent par différents arguments selon les courants de pensée. Karl Marx considérait le processus de concentration/centralisation du capital comme une tendance naturelle, inhérente aux règles de fonctionnement du capitalisme. Pour les théories libérales, pionnières ou plus contemporaines, c'est l'imperfection du marché et les coûts qu'elle engendre qui justifient l'existence comme l'accroissement de la taille des firmes. Les théories managériales, évolutionnistes, basées sur les ressources et les compétences, associent les différents arguments fondés sur la réduction de coûts liés à l'incertitude et la conquête d'un pouvoir de marché traduit en termes de différenciation et d'avantage concurrentiel. Mais la croissance de la taille n'est pas inexorable car celle-ci est également source de coûts : dans une économie dominée par la grande entreprise, où le progrès technique est bureaucratisé, l'initiative individuelle est étouffée, mettant ainsi en péril l'existence même du capitalisme (Schumpeter, 1947). Les coûts d'organisation augmentent, réduisent l'efficacité et créent des problèmes d'agence provoqués par les asymétries informationnelles (théories des coûts de transaction, de l'agence, des contrats incomplets). L'augmentation de la propriété traduite par un plus grand nombre d'actifs immobilisés devient plus coûteuse que leur appropriation par voie contractuelle, comme le suggèrent les approches contemporaines de l'innovation en réseau (open innovation, théories de la firme basée sur les ressources et les compétences). Cet article a pour objet de proposer une lecture des théories de la firme au travers du prisme de sa taille et de ses frontières : pourquoi la firme grandit-elle ? Pourquoi cesse-t-elle de grandir en préférant une organisation en réseau ? Dans la première partie de cet article, nous revenons sur les principaux arguments relatifs à l'accroissement de la taille des firmes, tandis que dans la seconde partie

nous présentons ceux relatifs à leur déconcentration et à leur organisation en réseau. Dans la troisième partie, nous étudions l'émergence et les caractéristiques des firmes réseaux et des réseaux de firme et les impacts de la diffusion de ces structures organisationnelles hybrides. En particulier remettent-elles en cause le processus de concentration/centralisation du capital et réduisent-elles le pouvoir de la firme ?

1. L'existence et la croissance de la firme : quels arguments théoriques ?

1.1. La logique intrinsèque du capitalisme : concentration/centralisation du capital

Pour K. Marx, la lutte concurrentielle « *impose aux capitalistes les lois immanentes de la production capitaliste comme lois coercitives externes* » (Marx, 1867, 1984, p. 263). C'est elle qui conduit au processus nécessaire d'accumulation du capital et d'accroissement de l'échelle de production. Elle suppose et provoque la concentration et la centralisation du capital. En effet, l'échelle de la production capitaliste dépend d'une accumulation préalable des capitaux détenus par des entrepreneurs privés. La concentration permet d'introduire des méthodes accélérant la productivité du travail, essentielles pour affermir la position dans la lutte concurrentielle. L'extension de la taille des entreprises et l'introduction de nouvelles méthodes productives (la coopération, la division manufacturière, le machinisme) se nourrissent au fur et à mesure du développement de l'industrie moderne en alimentant l'accumulation du capital. En définitive, la concentration du capital nourrit la concentration du capital « *Chacun d'entre les capitaux individuels dont le capital social se compose représente de prime abord une certaine concentration, entre les mains d'un capitaliste, de moyens de production et de moyens d'entretien du travail, et à mesure qu'il s'accumule, cette concentration s'étend. En augmentant les éléments reproductifs de la richesse, l'accumulation opère donc en même temps leur concentration entre les mains d'entrepreneurs privés* » (Ibid., p. 591).

Au mouvement de concentration du capital, c'est-à-dire « *l'accroissement de la quantité du capital entre les mains d'un capitaliste individuel* », qui est le corollaire de la reproduction sur une échelle progressive du capital social, s'ajoute et se distingue celui de la centralisation du capital, c'est-à-dire « *la fusion d'un nombre supérieur de capitaux en un nombre moindre* » (Ibid., p. 592) s'effectuant par « *simple arrangement quantitatif des parties intégrantes du capital social* » (Ibid., p. 593). La centralisation est issue de la concurrence qui pousse les capitaux individuels à s'immiscer dans des branches d'industries où règne encore la libre concurrence. Suit une lutte concurrentielle qui s'effectue par les prix et finit par ruiner les plus

faibles : « *Les petits capitaux affluent donc aux sphères de production dont la grande industrie ne s'est pas encore emparée, ou dont elle ne s'est emparée que de manière imparfaite. La concurrence y fait rage en raison directe du chiffre et en raison inverse de la grandeur des capitaux engagés. Elle se termine toujours par la ruine d'un bon nombre de petits capitalistes dont les capitaux périssent en partie et passent en partie entre les mains du vainqueur* » (Ibid., p. 593).

Car dans le capitalisme concurrentiel, les surprofits enregistrés par les firmes individuelles ne sont que transitoires. Si dans une situation d'équilibre et d'égalisation du taux de profit entre firmes individuelles, une firme parvient à baisser son coût de production par l'introduction d'une innovation technique, la baisse du prix, même faible permet à l'entreprise de réaliser un surprofit. Le taux de profit plus élevé stimule la production de l'entreprise et attire les capitaux d'autres branches de l'économie où le taux de profit est à son niveau normal. La concurrence s'intensifie obligeant les autres firmes à adopter la nouvelle méthode de production afin de ne pas être évincées du marché par la firme innovante. Les entreprises financièrement les plus faibles sont éliminées, les autres adoptent la nouvelle méthode, baissent leurs coûts de production et conservent leur quote-part de profit. Les surprofits des innovateurs sont épongés, restaurant un taux de profit normal moyen. Le régime de la libre concurrence est donc « *une réalité à double face : d'une part, la 'carotte' des surprofits, de l'autre la 'trique' de la banqueroute, qui s'abat sur quiconque n'encourage pas l'investissement et le progrès technique* ». La dynamique de l'accumulation du capital a pour conséquence la formation des monopoles, qui vont affermir leur position au fur et à mesure de la centralisation du capital.

La généralisation des sociétés par actions, facilitée par le développement du crédit et de la Bourse, provoque un accroissement très important de l'échelle de la production qui va se heurter rapidement aux dimensions du marché. La surproduction permet le renforcement des monopoles par le biais du déploiement de pratiques restrictives (ententes, cartels), abolissant la libre concurrence. Le monopole instauré par la mise en société de la production constitue la forme ultime de la production capitaliste, tout en étant le signe irréfutable de ses propres limites. Le degré de socialisation de la production qu'il entraîne se trouve en contradiction avec les formes institutionnelles de la production, et notamment avec l'un des fondements du mode de production capitaliste : la propriété privée.

Pour Marx, la concentration et la centralisation du capital sont donc des caractéristiques intrinsèques du mode de production capitaliste, accroissant ses contradictions et potentiellement sources de son dépassement (voir aussi Laperche, 1997).

1.2. De la concurrence à l'imperfection des marchés : explications libérales de l'existence et de la croissance des firmes

La version libérale développe une autre argumentation sur les raisons d'existence et de développement de la grande entreprise. Dans le cadre strict des hypothèses de la concurrence pure et parfaite, la croissance de taille de l'entreprise n'a pas lieu d'être. L'approche néoclassique, dominante depuis la fin du XIX^{ème} siècle, réduit en effet toute activité de production à une fonction technique reliant des flux d'entrée (matières premières, services) à des flux de sortie (produits finis). L'entreprise est assimilée à un individu, parfaitement rationnel (ce qui suppose la connaissance complète de toutes les alternatives ouvertes au choix et la capacité à évaluer et comparer les conséquences actuelles et futures de chacune des alternatives), à la fois propriétaire et dirigeant, adoptant un comportement maximisateur. Lorsque la possibilité pour l'entreprise de réaliser des économies d'échelle est étudiée (par A. Marshall, 1919), cela aboutit à un dilemme. En observant l'entreprise familiale dans l'industrie britannique du XIX^{ème} siècle, Marshall a soutenu que celle-ci bénéficiait de rendements croissants. En d'autres termes, à mesure qu'elle croît, l'entreprise voit ses coûts de production baisser du fait des économies d'échelles internes et externes dont elle bénéficie. Dans les conditions de la lutte concurrentielle, les prix étant déterminés par les coûts, la présence de rendements croissants se traduit par la baisse du prix des biens. Le dilemme réside dans la capacité de soutenir à la fois l'existence de rendements croissants et la persistance des hypothèses de la concurrence pure et parfaite. Pour y échapper, Marshall introduit des considérations sociales (l'entreprise est comparée à la famille où les fils du fondateur sont amollis par le confort dans lequel ils sont élevés et freinent son expansion) et des observations tirées de la nature. Marshall compare le développement de l'entreprise à la croissance de l'arbre dans la forêt, qui bien que sa vigueur semble illimitée, est rattrapé par l'âge qui lui fait céder sa place aux plus jeunes arbres. C'est surtout Pigou, en introduisant le concept de taille optimale ou taille d'équilibre qui permet de concilier l'existence de rendements croissants et la concurrence pure et parfaite. Comme l'explique bien J. Robinson « *Il (Pigou) construit par conséquent une courbe de coût moyen en forme de U pour l'entreprise, correspondant à l'existence d'économies d'échelle jusqu'à un certain point, et de coûts croissants au-delà. L'entreprise de Pigou, sur un marché de concurrence pure et parfaite vend toujours la production qui maximise son profit : quand le prix est supérieur au coût moyen, l'entreprise réalise un profit supérieur à la normale, qui attirera de nouveaux concurrents. Quand le prix est inférieur au coût moyen, certaines entreprises cessent leur activité. L'équilibre exige que le coût moyen et le coût marginal soient tous les deux égaux au prix, c'est-à-dire que la taille de l'entreprise soit telle qu'elle produise au coût minimum* » (Robinson, 1977, pp. 38-

39). Les économies d'échelles sont introduites dans l'analyse, mais au-delà d'un certain seuil, elles se transforment en déséconomies.

Ces débats vont s'intensifier dans les années 1930, avec les apports empiriques et théoriques de plusieurs auteurs. Tout d'abord, Berle et Means (1932) brisent l'identification faite par les néoclassiques entre le propriétaire et le dirigeant de l'entreprise, ceci dans le contexte de développement des sociétés par actions et de dispersion de la propriété entre un grand nombre d'actionnaires. Les ouvrages de Robinson (1933) et Chamberlin (1933) remettent aussi en cause l'existence d'une concurrence pure et parfaite, permettant de mieux comprendre la variété (en taille et en force économique) des entreprises (Laperche, 2001). C'est également dans les années 1930 que Ronald Coase publie l'article « *La nature de la firme* » (1937) qui pose une question simple « *Pourquoi la firme existe-t-elle ?* ». Considérant que le marché est imparfait et source de défaillances, il définit la firme comme une forme de coordination administrative, alternative à celui-ci. La coordination par le marché, qui s'effectue par le mécanisme des prix, est source de coûts : des coûts de recherche et d'information (découverte des prix adéquats) ; des coûts de négociation et de décision (coûts de négociation des contrats séparés) ; des coûts de surveillance et d'exécution (coûts liés à la surveillance des prestataires). Ces coûts - plus tard appelés « *coûts de transaction* » - sont éliminés par la firme, ce qui pour Coase, justifie son existence. « *À l'intérieur de la firme, écrit-il, ces transactions de marché sont éliminées et l'on substitue à la structure compliquée du marché et de ses transactions d'échange, l'entrepreneur coordinateur qui dirige la production* » (Coase, 1987, p. 136). S'il a peu d'influence à l'époque, l'article sera exhumé par Williamson dans les années 1970 et considéré comme l'acte de naissance des approches transactionnelles.

Les travaux de Williamson (1975, 1985) prolongent l'analyse de Coase. Williamson définit de manière plus précise les coûts de transaction et explique leur origine qu'il relie aux comportements des agents économiques (rationalité limitée et opportunisme) et aux caractéristiques de la transaction (spécificité des actifs et incertitude). En raison de l'imperfection de l'information, les contrats signés sont incomplets (il est impossible de prévoir toutes les éventualités). En particulier si les investissements sont spécifiques (non réutilisables en dehors de la transaction), des comportements opportunistes de la part de certains agents cherchant à s'approprier le bénéfice de la transaction (hold up) sont alors possibles et nécessitent l'existence d'une structure de gouvernance (une hiérarchie), destinée à prendre les décisions dans les situations imprévues.

Si Williamson se place comme Coase dans une alternative entre la firme et le marché, une autre branche, qui découle des travaux de Coase, définit l'entreprise comme un nœud de contrats, en retenant l'hypothèse de rationalité parfaite et en demeurant ainsi dans les fondements

analytiques néoclassiques (Weinstein et Coriat, 2010 ; Chaudey, 2014). Dans les théories de l'agence (Jensen et Meckling, 1976), comme dans la théorie des droits de propriété (Alchian et Demsetz, 1972), la firme « *nœud de contrats* » n'a plus d'existence propre : c'est une « *fiction légale* ». Elle n'a pas d'objectif puisqu'elle ne peut pas être réduite à un individu. Il n'y a pas non plus de relations d'autorité et donc pas d'opposition entre la firme et le marché comme c'était le cas dans l'analyse de Coase. Les individus propriétaires de facteurs de production (capital, travail) entrent librement dans des rapports contractuels et recherchent la maximisation de leur propre utilité. Sur ce socle commun, les questionnements de ces théories diffèrent tout en étant complémentaires. L'objet de la théorie des droits de propriété est d'étudier l'impact des droits de propriété sur les comportements et sur l'économie dans son ensemble. La firme, le nœud de contrats, se justifie lorsqu'il est nécessaire de fournir un travail en équipe, lorsque la production d'un bien nécessite la coopération de plusieurs agents, et permet en particulier de stimuler les contributions individuelles au produit total. La théorie de l'agence s'intéresse, quant à elle, à la coordination des relations interindividuelles (principal-agent) et elle sert de base d'analyse à la question du gouvernement des entreprises : qui dirige dans l'entreprise : les propriétaires (les actionnaires, le principal) ou les managers (agents) ? La théorie des contrats incomplets (Grossman et Hart, 1986 ; Hart et Moore, 1990) a un statut un peu hybride dans la mesure où elle reconnaît l'opposition firme et marché (comme Williamson) et donc l'existence d'une relation d'autorité, tout en maintenant l'hypothèse de rationalité parfaite. L'autorité est le résultat de la répartition des droits de propriété. La théorie des contrats incomplets relie ainsi la théorie des coûts de transaction et celle des droits de propriété. L'intégration résulte de l'incomplétude des contrats, mais celle-ci découle non pas des capacités cognitives limitées des agents (comme chez Williamson) mais de l'impossibilité de vérifier les engagements inclus dans les contrats. Dans un tel cas, c'est le propriétaire des actifs qui décidera de leur usage. La propriété des actifs est ainsi source de pouvoir.

1.3. Rationalité limitée et caractéristiques de l'organisation : la grande taille analysée

L'analyse de la firme comme organisation s'est pour sa part appuyée sur une autre approche de la rationalité, dite « *procédurale* » ou « *limitée* », proposée par Simon (1959). Selon cette approche, le comportement des agents résulte d'une recherche de la meilleure décision possible dans une situation où il est impossible de connaître toutes les alternatives, et encore moins toutes les conséquences éventuelles des alternatives. L'objectif de maximisation est en conséquence remplacé par celui de satisfaction : un agent ne recherche pas l'action qui donne le meilleur

résultat dans des conditions données, mais une action conduisant à un résultat jugé satisfaisant.

Les théories qui se développent à partir de cette voie considèrent la grande taille de la firme comme une donnée observée empiriquement, et les questionnements, variés, portent surtout sur l'organisation et les objectifs de celle-ci. La théorie behaviouriste s'intéresse par exemple au processus de décision dans l'entreprise et s'appuie sur les travaux de Simon. La firme est composée d'une coalition de groupes aux intérêts divers (commerçants, financiers, industriels) (Cyert et March, 1963) et cherche un compromis, par un processus d'apprentissage et d'élaboration de routines. La firme cherche à 'satisfaire' (atteindre un certain niveau de profit, une certaine part de marché, un certain niveau de vente) plutôt qu'à 'maximiser'.

A la même période, le courant managérial (Galbraith, 1967 ; Chandler, 1977) se développe dans un contexte marqué par la domination de la grande entreprise et l'épanouissement de la production et de la consommation de masse aux États-Unis et en Europe. La firme est définie, dans la lignée de Penrose (1959), comme un ensemble de ressources productives organisées dans un cadre administré. Dans son ouvrage *Theory of the growth of the firm* mais aussi dans l'article qui le précède *Limits to the Growth and Size of firms* (publié dans *The American Economic Review* en 1955, voir Arena, 2013), Penrose explique la croissance de la firme par des mécanismes internes à celle-ci : les ressources particulières qu'elle parvient à mobiliser, développer et utiliser et les motivations et décisions des équipes managériales, qui découlent de leur expérience et de leur créativité. Sur cette base, le questionnement principal des auteurs du courant managérial concerne la structure du pouvoir dans l'entreprise et celui acquis par les managers, organisés en une « *technostructure* » qui constitue une « *association d'hommes doués de connaissances techniques, d'expériences et de qualités différentes* » (Galbraith, 1967 ; Laperche, 2005). « *La main visible des managers a remplacé la main invisible du marché* » (Chandler, 1977). Le pouvoir des managers et de la technostructure qui caractérise la grande entreprise moderne se justifie par l'incertitude inhérente au fonctionnement de marchés imparfaits par les besoins de la technologie moderne et par l'accroissement de la demande des consommateurs.

L'analyse de la firme par Penrose comme une collection de ressources à gérer est à l'origine d'une approche théorique nommée « *Approche basée sur les ressources* » (Resource Based Theory), dans laquelle les chercheurs – en management stratégique surtout – s'intéressent aux compétences, aux capacités dynamiques et aux capacités d'absorption, permettant aux entreprises de développer leur performance, en particulier dans le domaine de l'innovation (Wernefelt, 1984). La théorie évolutionniste s'inscrit également dans les lignées précédentes mais s'est aussi enrichie des travaux des économistes industriels en cherchant à

entrer dans la boîte noire de la technologie (à l'instar de Rosenberg, 1982). Ici, les questionnements principaux concernent la cohérence de la firme (degré de proximité entre les activités d'une grande firme moderne) et la question de son évolution (changement de portefeuille d'activités ou d'activité principale) (Dosi, Teece et Winter, 1990, Coriat et Weinstein, 1995).

L'école évolutionniste, mais aussi la théorie des ressources, se sont particulièrement intéressées à la question du changement. Pour l'approche évolutionniste, l'existence et la variété des entreprises sont expliquées par la production et l'accumulation de connaissances et de compétences. La production de compétences collectives ou « *routines organisationnelles* », définies comme des modèles d'interactions qui constituent des solutions efficaces à des problèmes particuliers, explique l'existence des firmes, leur variété et favorise le changement de leur portefeuille d'activités. Les routines forment une « *mémoire organisationnelle* », et sont intégrées dans les compétences des salariés et dans les machines (Nelson et Winter, 1982). Ces routines, tacites, constituent pour la firme des « *actifs spécifiques* » (qui ne peuvent être redéployés vers des usages alternatifs sans perdre de leur valeur productive) difficilement transférables. La firme évolue en suivant un sentier déterminé par les compétences accumulées par le biais de l'apprentissage : les actifs spécifiques déterminent donc le sentier d'évolution ou la trajectoire de la firme. Ils peuvent à la fois être source de dépendance (de sentier) et d'évolution. L'évolution de la firme n'est pas obligatoirement graduelle et n'exclut donc pas les ruptures et les bifurcations. Ce sont les actifs secondaires ou complémentaires à l'actif principal qui, présents le long de la chaîne de valeur, peuvent permettre à la firme de changer de direction. La théorie évolutionniste de la firme permet ainsi de comprendre la transformation endogène de la firme au cours du temps (Dosi et al., 1990).

2. La croissance de la taille n'est pas inexorable

2.1. Organisation bureaucratique et limites du capitalisme : l'analyse de Schumpeter

J.A. Schumpeter fait de l'esprit d'entreprise et de l'innovation les piliers essentiels de l'évolution des économies. Dans le chapitre I de la *Théorie de l'évolution économique*, Schumpeter décrit un monde sans progrès technique, installé dans un processus stationnaire « *comparable à la circulation du sang dans l'organisme animal* ». En l'absence d'innovation, l'économie est constituée en circuit, où les phénomènes s'enchaînent sous forme d'une boucle fermée garantissant son auto-reproduction. L'innovation ou « *nouvelles combinaisons de moyens de production* » est le

facteur modificateur essentiel : elle permet de briser ce circuit stationnaire. L'entrepreneur a un rôle essentiel puisque c'est lui qui, une fois vaincu le conservatisme du banquier, met en œuvre ces nouvelles combinaisons, grâce à son esprit avide et à l'apport du crédit. La réalisation d'une nouvelle organisation (le monopole par exemple) est définie dès 1912 comme partie intégrante des nouvelles combinaisons de moyens de production. Mais c'est davantage dans *Business Cycles* (1939) et plus encore dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* (1947) que Schumpeter met en évidence la modification des structures productives consécutive à la dynamique de la concurrence. En effet si dans la *Théorie de l'évolution économique*, l'innovation, en déstabilisant l'équilibre antérieur est à l'origine d'un nouvel état d'équilibre, dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, l'innovation constitue un processus de destruction créatrice qui conduit à la concentration-centralisation du capital : « *Nous sommes obligés de reconnaître, écrit Schumpeter, que l'entreprise géante est finalement devenue le moteur le plus puissant de ce progrès et en particulier de l'expansion à long terme de la production* » (Schumpeter, 1990, p. 147). Dans ce contexte, le progrès technique devient le produit d'une activité bureaucratique. « *Le progrès technique devient toujours davantage l'affaire d'équipes de spécialistes entraînés qui travaillent sur commande et dont les méthodes leur permettent de prévoir les résultats pratiques de leur recherche (...). Ainsi, le progrès technique tend à se dépersonnaliser et à s'automatiser. Le travail des bureaux d'études et des commissions tend à se substituer à l'action individuelle* » (Schumpeter, 1990, p. 181). Cette bureaucratisation du progrès technique, nécessaire pour faire face à la concurrence, est le signe du renforcement des structures concentrées et aura selon Schumpeter raison de l'entrepreneur et de l'esprit d'entreprise privés d'opportunités d'investissement... mais aussi du capitalisme lui-même. « *L'unité industrielle géante parfaitement bureaucratisée n'élimine pas seulement en 'expropriant' les possesseurs, les firmes de taille petite ou moyenne, mais en fin de compte, elle élimine également l'entrepreneur et exproprie la bourgeoisie en tant que classe, appelée à perdre, de par ce processus, non seulement son profit, mais encore ce qui est infiniment plus grave, sa raison d'être* » (Schumpeter, 1990, pp. 183-84).

2.2. Coûts d'organisation et coordination : les limites de la firme dans les approches contractuelles

Sans aller jusqu'à la remise en cause du capitalisme, les auteurs rattachés à l'analyse contractuelle reconnaissent aussi les limites de la croissance des entreprises. Ils analysent celles-ci en fonction des coûts générés par l'organisation interne de la firme.

Pour R. Coase (1937), la firme existe pour réduire les coûts liés aux transactions marchandes. Mais alors, se demande-t-il, pourquoi la production toute entière n'est-elle pas le fait d'une seule grande entreprise ? L'explication donnée par Coase est relative aux rendements

décroissants de la direction (coûts administratifs, erreurs de ceux qui prennent les décisions) générant des coûts d'organisation supérieurs à ce qu'auraient été les coûts de transaction issus de l'échange marchand « (...) *une entreprise tendra à s'agrandir jusqu'à ce que les coûts d'organisation des transactions supplémentaires en son sein deviennent égaux au coût de réalisation de cette même transaction par le biais d'un échange sur le marché, ou aux coûts d'organisation dans une autre entreprise* » (Coase, 1987, p. 145).

Williamson s'intéresse non seulement aux modes de coordination alternatifs que sont la firme et le marché mais aussi à l'évolution des formes de coordination hiérarchiques, de la firme U (unitaire) à la firme M (multidivisionnelle) (Williamson, 1975). L'extension de l'activité de la firme U crée des dysfonctionnements et il devient nécessaire de décentraliser, tout en conservant une coordination hiérarchique. Dans la firme M, chaque division devient une « *quasi-firme* », qui permet de lutter contre les limites engendrées par les coûts d'organisation croissants tout en assurant une coordination hiérarchique à même de mieux contrôler les comportements opportunistes. Williamson intègre également dans son analyse différentes structures de gouvernance entre la firme et le marché, ce sont des « *formes hybrides* » (alliances, joint-ventures, franchises...) (Williamson, 1985). L'efficacité de chacun de ces arrangements institutionnels dépendra des caractéristiques de l'investissement (degré de la spécificité des actifs) et de la fréquence des transactions. Ainsi la transaction marchande est préférée lorsque les actifs ne sont pas spécifiques et dans un contexte où l'incertitude est absente. A l'inverse, la firme sera préférée lorsque la transaction est répétée, dans un contexte de forte incertitude et que les actifs concernés sont très spécifiques. Entre ces deux extrêmes, différents types de contrats (bilatéral, trilatéral) pourront être mis en place, permettant de réduire à la fois les coûts de transaction et les coûts d'organisation.

Bien que la définition de la firme soit celle d'un nœud de contrats, les développements de la théorie de l'agence sont aujourd'hui utilisés pour expliquer les problèmes internes aux grandes organisations dans lesquelles la propriété et le contrôle sont séparés. Cette théorie nous intéresse donc en ce qu'elle met en avant les coûts liés à la coordination si ce n'est de la « *firme* », du moins du nœud de contrats qu'elle représente et aux mécanismes d'incitation à même de les limiter. Selon cette approche, les actionnaires, propriétaires du capital, délèguent aux managers le droit d'en contrôler l'usage. Mais il est alors nécessaire de s'assurer que les managers agiront dans l'intérêt des actionnaires. Le thème de la Corporate governance (qui s'appuie largement sur la théorie de l'agence) est devenu prédominant dans les années 1980 marquées, dans l'économie réelle, à la fois par la libéralisation des marchés financiers et par les scandales à répétition en termes de gestion. Les actionnaires (qui jouent le rôle de principal) recherchent la création de valeur la plus élevée possible, tandis les managers (agent) peuvent avoir

d'autres objectifs. Des problèmes de « *hasard moral* » (par exemple réaliser un effort insuffisant) et de « *sélection adverse* » (tirer avantage des informations possédées) peuvent créer des problèmes d'agence auxquels il faudra remédier par un ensemble d'incitations (incitations financières pour les managers, composition des conseils, codes de gouvernance, concurrence sur le marché du travail des managers, structure du capital, utilisation de la finance externe, contrats implicites...).

3. La firme réseau et les réseaux d'innovation : la question des frontières de la firme

3.1. Le déploiement de la firme réseau et de réseaux de firmes

La modification de la structure organisationnelle de la firme à partir des années 1980 aux Etats-Unis et en Europe est le résultat des mutations des structures économiques (Uzunidis et Boutillier, 1997). Elle est d'abord une réponse aux limites du fordisme révélées dès la fin des années 1960 par l'épuisement des grappes technologiques – mécanique, électricité, automobile –, par le refus grandissant des conditions de travail salarié et par la croissance des coûts d'organisation internes de la grande firme multidivisionnelle. Le passage de la structure hiérarchique unitaire à la forme multidivisionnelle avait déjà permis de limiter les coûts d'organisation issus de l'accroissement des flux d'information à traiter, générés par une demande de plus en plus variée et étendue. Mais cette transformation organisationnelle de la firme s'est avérée insuffisante dans un contexte de transformation de la nature de la concurrence. Dans le modèle de production fordiste, celle-ci se fondait sur les prix et justifiait les stratégies d'intégration basées sur la croissance interne et externe. La saturation de la demande en biens standardisés a nécessité d'une part l'introduction de la flexibilité à même de générer la variété dans la production et d'autre part, l'élargissement des marchés pour rétablir les opportunités de profits de ces grandes entités concentrées.

La libéralisation des marchés des biens et services et des capitaux à partir des années 1980 constitue en effet une seconde évolution significative. Ces politiques ont favorisé la mondialisation des marchés et la globalisation de la stratégie des firmes. Par globalisation de la stratégie des firmes, nous entendons la liberté par laquelle les entreprises peuvent gérer leurs actifs à l'échelle de la planète. Mais pour faire face à une concurrence fondée sur la différenciation et les délais de réaction à l'échelle mondiale, les stratégies de croissance interne et externe se sont avérées trop risquées compte tenu de l'immobilisation du capital qu'elles impliquent. C'est alors que les firmes ont revu leur organisation en se recentrant sur les domaines d'activités stratégiques et en externalisant celles qui ne l'étaient pas. Elles ont poursuivi leur expansion en

s'appuyant davantage sur des contrats à plus ou moins long terme (selon la spécificité des actifs concernés) et moins sur des investissements directs (qu'ils se situent ou non à l'étranger). Les méthodes de production flexibles (Toyotisme, Ohnisme), associées au modèle organisationnel du Kereitsu japonais ont fortement influencé les nouvelles structures organisationnelles des firmes-réseaux. La firme J (japonaise) s'oppose à la firme A (américaine) en conciliant les avantages de l'intégration et du marché (Aoki, 1986, 1988). Ces avantages reposent sur un système d'information efficient, organisé de manière horizontale et assurant la coordination des activités. Dans la réalité, il est clair que la diffusion des technologies de l'information et de la communication est l'outil essentiel de constitution de firmes réseaux et des réseaux mondiaux d'innovation (conception, production et diffusion de nouveaux biens, services, méthodes organisationnelles ou commerciales).

La firme réseau « *regroupe contractuellement un ensemble de firmes i) juridiquement indépendantes, ii) reliées verticalement iii), au sein duquel une firme principale, qualifiée de firme-pivot, de firme noyau ou encore d'agence centrale (...) coordonne de manière récurrente des opérations d'approvisionnement, de production, de distribution* » (Beaudry, 2004, p. 250). Elle allie l'intégration classique (filiales constituées par croissance interne et externe) avec la déconcentration des activités, par le biais de l'externalisation et des relations contractuelles (Uzunidis et Boutillier, 1998). Ceci permet une organisation mondiale des fonctions : le plus souvent, les activités commerciales et d'ingénierie sont celles qui sont les plus déconcentrées et localisées dans différents pays du monde. Les fonctions vitales de l'entreprise (R&D, directions productives, commerciales et financières) sont très centralisées (même si elles peuvent être également globalisées) et se composent d'unités fonctionnelles chargées de la gestion des flux internationaux des entrants productifs. Ainsi, la planification des activités et le pouvoir décisionnel restent, tout comme dans l'entreprise intégrée, centralisée ; tandis que la gestion des activités (production, assemblage, distribution) est, pour l'ensemble ou une partie d'entre elles, déconcentrée. La société-mère ou firme-pivot est ainsi l'architecte d'un réseau global. La firme mène une stratégie d' « *externalisation internalisante* » (Uzunidis, 1996) qui permet d'une part de dégager, grâce au recentrage sur les métiers clés, des économies d'échelle et de renforcer son avantage spécifique et d'autre part de profiter des économies externes liées à l'organisation en réseau et de réaliser des économies de gammes, tout en s'approchant du client final.

La firme réseau s'appuie sur des relations financières flexibles qui unifient son organisation et sur des flux informationnels qui permettent de coordonner les diverses activités décentralisées. L'intégration horizontale et verticale imposée par la double nécessité de réduire les coûts de transaction liés à l'imperfection des marchés et d'accroître les barrières à l'entrée obligeait les entreprises à supporter le coût des

fusions, des absorptions et des participations majoritaires. A l'opposé, la firme réseau offre une gamme plus flexible de relations contractuelles entre les firmes membres du réseau (joint-venture, partenariats, sous-traitance, franchise, accord de licence...). Pour autant, ces relations s'apparentent à une quasi-intégration verticale, puisque les unités contractantes (souvent en cascade) sont dans une situation de dépendance par rapport à la firme pivot (Beaudry, 2013 ; Chassagnon, 2014), permettant ainsi de générer une « *quasi-rente relationnelle* » (Aoki, 1986, 1988).

La firme réseau se distingue alors du réseau de firme qui « *caractérise des firmes liées entre elles de manière récurrente, mais dans une dimension horizontale des différentes activités* » (Beaudry, 2004, p. 250). Pourtant, firmes réseaux et réseaux de firmes entretiennent des relations étroites, comme le démontre la généralisation des stratégies d'innovation multipartenariales. Dans la firme réseau, comme dans les réseaux de firmes, les échanges ne sont pas assimilables à des relations marchandes car elles sont à l'origine de la création d'actifs spécifiques (matériels et immatériels), générant des coûts irrécouvrables (sunk cost) en cas de rupture de la relation et expliquant sa durabilité (Beaudry, 2004, pp. 251-253). La coopération inter-firme (pour innover notamment) n'est pas un thème nouveau (Richardson, 1972) mais elle fait l'objet aujourd'hui d'un grand nombre de travaux. L'innovation multi-partenariale est ici entendue comme un modèle générique intégrant toutes les formes d'ouverture de l'entreprise sur son environnement dans le but d'innover (Laperche et al, 2014). Elle est actuellement largement popularisée sur le terme d' « *open-innovation* » (innovation ouverte) (Chesbrough, 2003). La multiplication de ces formes d'innovation multi-partenariales trouve en grande partie son explication dans les mutations de l'environnement institutionnel (libéralisation des marchés, concurrence mondiale, innovation permanente, rapprochement recherche et marché) et dans l'accroissement de la complexité technologique.

Les raisons du développement de ces formes d'organisation hybrides (situées entre la hiérarchie et le marché, comme les accords de coopération ou les alliances stratégiques) sont multiples et peuvent être puisées dans différentes approches théoriques (Ménard, 2012). La théorie des coûts de transaction présente comme nous l'avons vu plus haut des formes alternatives au marché et à la hiérarchie qui se définissent en fonction de la spécificité des actifs, du degré d'incertitude et de la fréquence des transactions. Ces dernières, gouvernées par le droit des contrats offrent des avantages en termes d'adaptabilité, d'incitation et de contrôle. L'approche des « *contrats relationnels* » (Malcomson, 2011) ajoute la dimension « *relationnelle* » ou « *non contractuelle* » à l'analyse. L'importance des éléments non contractuels, tacites ou relationnels (vis-à-vis de l'expérience passée ou des projets futurs), peut expliquer la multiplication des formes hybrides. De la même manière, ces formes hybrides, par leur

adaptabilité, permettent de limiter et de gérer plus facilement les tensions et les conflits liés au caractère tacite des éléments non contractuels. La théorie de l'agence met quant à elle l'accent sur les incitations et les motivations financières comme principales raisons du développement des formes hybrides, en centrant l'analyse sur le cas des franchises. La théorie des ressources et des compétences insiste sur la mise en commun de ressources et de compétences très spécifiques comme moteur des relations partenariales alors que la théorie évolutionniste approfondit l'analyse en expliquant les processus d'apprentissage et la construction en commun de routines.

3.2. Questions posées par l'émergence et le développement de la firme réseau et des réseaux de firmes

La mutation organisationnelle des firmes, leur déconcentration, signifient-elles que le processus de concentration/centralisation du capital, mis en évidence par Marx et reconnu comme pertinent par de nombreux économistes pourtant éloignés des thèses marxistes (c'est le cas de Schumpeter, mais aussi de Joan Robinson) est erroné ?

D'une part, K. Marx a bien montré que la concentration et la centralisation du capital n'entraînaient pas la disparition des petites entreprises : « *Le mouvement de l'accumulation sociale présente donc d'un côté une concentration croissante, entre les mains d'entrepreneurs privés, des éléments reproductifs de la richesse, et de l'autre, la dispersion et la multiplication des foyers d'accumulation et de concentration relatifs, qui se repoussent mutuellement dans leurs orbites particulières* » (Marx, 1867, 1984 p. 592). Plus encore, le concept de la « *petite production marchande* » définit la place des petites structures productives dans l'économie capitaliste. Elles ne sont pas nées avec le mode de production capitaliste mais se retrouvent à chaque stade du développement de la production, du féodalisme au capitalisme. Elles jouent dans le capitalisme des monopoles, le rôle de soupape de sécurité des grands groupes et rendent les grandes firmes plus compétitives en leur évitant de supporter les risques liés à l'incertitude des marchés.

L'intégration du marché et de la petite entreprise indépendante dans le fonctionnement de la firme (qui devient une firme réseau) permet de faire face à la bureaucratisation du progrès technique, mise en évidence par Schumpeter. L'entrepreneur est bien source de créativité et d'innovation et rend la grande entreprise plus flexible. Pourtant, comme nous l'avons montré précédemment, la déconcentration de la structure organisationnelle de la firme s'apparente, par la relation de dépendance instaurée entre les entités juridiquement indépendantes et la firme pivot, à une intégration. C'est une « *quasi-intégration* », au sens où elle en possède les attributs sans impliquer de liens de propriété. Comme le soulignait déjà Jacques Houssiaux (1957) économiste français dont l'œuvre est peu connue au sujet de relations de sous-traitance, la domination de la grande

entreprise sur les petites entreprises est forte (voir Beaudry, 2013). Celle-ci s'explique par a) la taille de la grande firme qui lui donne un pouvoir de marché important, b) la nature du contrat de sous-traitance dans lequel le cahier des charges définit la tâche que le sous-traitant devra réaliser, c) le pouvoir de négociation de la grande entreprise qui lui permet d'obtenir des conditions plus avantageuses.

Dans la firme réseau, la déconcentration des activités induit l'introduction du marché dans l'espace propre de la firme. Aux prix de transferts traditionnels pratiqués entre la société mère et ses filiales s'ajoutent les prix de marché qui relient la société mère et les unités juridiquement indépendantes. L'introduction de l'incertitude dans le fonctionnement interne de la firme ne réduit pourtant pas le contrôle exercé par la société mère sur les différentes activités déconcentrées et décentralisées. Le contrôle juridique des activités, fondé sur l'appropriation des moyens de production dans le cadre d'une stratégie d'intégration classique alourdit la gestion de la firme. L'assouplissement des structures se traduit par l'externalisation de certaines fonctions (fournitures, assemblage, comptabilité, services logistiques) sur lesquelles la firme exerce un contrôle économique, fondé sur le pouvoir financier qu'exerce la société mère sur les sociétés juridiquement indépendantes. Aujourd'hui, la relation de dépendance entre les petites entreprises sous-traitantes ou partenaires de la firme réseau se lit dans leur moindre performance en termes d'innovation, notamment dans les pays où le poids des grandes entreprises est marqué. En France par exemple, un paradoxe peut être mis en évidence entre les investissements élevés des PME dans les domaines scientifiques et techniques et les résultats plus faibles que leurs partenaires commerciaux dans les indicateurs traditionnels de l'innovation (dépôts de brevets par exemple). Ce paradoxe peut s'expliquer par la relation étroite que ces petites entreprises entretiennent avec les entreprises de plus grande taille qui se traduit par la valorisation de leur capital savoir non pas de manière indépendante mais par le biais des réseaux d'innovation construits ou dominés par les grandes entreprises (Liu et Laperche, 2015).

D'autre part, la structure actuelle des marchés est le plus souvent de nature oligopolistique, où quelques firmes dominent les marchés, montrant que le processus de centralisation du capital est bien à l'œuvre. Les grandes firmes organisées en réseau peuvent développer des pratiques monopolistiques, qui vont renforcer leurs avantages et leur domination. Beaudry (2013, p. 27) rappelle que Houssiaux expliquait déjà à la fin des années 1950 que la firme quasi intégrée accroissait les « *pressions monopolistiques vis-à-vis des travailleurs* ». En effet, les salaires plus bas versés dans les entreprises sous-traitantes où les salariés ne sont pas syndiqués font que ces derniers bénéficient de garanties salariales plus faibles que ceux qui travaillent dans les grandes organisations. Et de fait, « *la quasi-intégration peut-être une politique de combat des entrepreneurs contre les*

organisations syndicales ouvrières au même titre que le lock-out » (Houssiaux, 1957 cité par Beaudry, 2013, p. 27). Dans la période récente, les politiques de libéralisation et de flexibilisation du travail salarié menées à l'échelle mondiale favorisent encore la baisse du coût du travail profitable aux entreprises qui disposent d'un « *travail bradé* » à l'échelle mondiale (Uzunidis et Boutillier, 1997). Les politiques de libéralisation des marchés des biens et services et des capitaux ont permis la globalisation de la stratégie de firmes, qui se traduit par la localisation des différentes unités mais aussi la signature de contrats (de partenariats, de sous-traitance, de franchise) à l'échelle mondiale. Les firmes bénéficient ainsi des avantages de chacun des territoires. Ces avantages s'apprécient en termes de disponibilité et de coûts de facteurs de production tout au long de la chaîne de valeur. Ces différences de disponibilité et de coûts fondent les arbitrages des entreprises et dessinent les réseaux internationaux de conception, production et commercialisation.

Les réseaux permettent aux entreprises de constituer leur capital savoir, « *c'est-à-dire l'ensemble des informations et connaissances produites, rassemblées et mobilisées par la firme et utilisées dans le but d'innover* » (Laperche, 2007, 2013) en réduisant les coûts et l'incertitude du processus d'innovation technologique, marqué par une complexité croissante. Tels sont les principaux enseignements des approches contemporaines fondées sur les ressources et les compétences. Les auteurs mettent l'accent sur le rôle des compétences (notamment les compétences clés, Prahalad et Hamel, 1990) et des capacités (capabilities) dans l'explication de l'avantage concurrentiel des firmes. Les capacités, en mesure de développer de nouveaux actifs spécifiques rassemblés dans les routines organisationnelles, sont appelées « *capacités dynamiques* » par Teece et al. (1997). Elles se réfèrent à la « *capacité de la firme à intégrer, construire et reconfigurer des compétences internes et externes pour répondre rapidement aux changements de l'environnement* ». Parmi celles-ci, la capacité d'absorption est centrale pour l'analyse de la formation du capital savoir des entreprises au sein des réseaux. La capacité d'absorption a d'abord été définie par Cohen et Levinthal (1990) comme la capacité de la firme à reconnaître la valeur d'une information nouvelle, à la transformer en connaissance, à l'assimiler et à l'appliquer à des fins commerciales. La question de l'intégration des connaissances spécifiques des participants au processus d'innovation est aujourd'hui considérée comme un élément essentiel à l'obtention d'un avantage compétitif (Grant, 1996). De plus, les capacités d'appropriation des informations et des connaissances scientifiques et techniques s'appuient sur des stratégies souvent agressives de protection de la propriété intellectuelle (associant titres de propriété industrielle, droit d'auteur, secret et normalisation) (Laperche, 2012). Dans le même temps, la valorisation de leur production s'effectue sur des marchés élargis ce qui permet de maintenir ou de renforcer le différentiel entre le

coût de production et les bénéfiques issus de la vente. La rente de monopole ainsi obtenue démontre le pouvoir de la firme réseau.

Pour Rajan et Zingales (2000), dans une économie fondée sur les connaissances, où les ressources critiques des entreprises relèvent davantage du capital humain que du capital physique, les frontières de l'entreprise ne sont plus déterminées par la propriété des actifs physiques mais par les complémentarités créées entre les contractants. En conférant à certains sous-traitants clés un accès privilégié aux ressources critiques de l'entreprise (les auteurs donnent l'exemple des sous-traitants de Toyota qui ont accès à certaines parties de son 'capital savoir'), l'entreprise incite les sous-traitants (qui se retrouvent dans une situation de concurrence construite « *managed competition* ») à réaliser des investissements spécifiques qui ne pourront être valorisés qu'à travers la firme. D'une part, c'est l'accès donné à certaines ressources critiques qui donnera un pouvoir plus grand à l'entreprise, d'autre part la dépendance du sous-traitant par rapport à la grande entreprise n'en sera que renforcée. En d'autres termes, le pouvoir et la puissance de l'entreprise dépendent moins de la propriété des actifs physiques que la capacité à s'approprier, via leur spécificité et leur complémentarité, les actifs immatériels développés en commun au sein d'entités indépendantes.

En définitive, la question de la taille et du pouvoir des firmes ne doit plus être définie uniquement en fonction de la propriété des actifs physiques mais aussi et surtout de leur capacité à s'approprier des actifs immatériels produits au travers de relations contractuelles.

CONCLUSION

Dans ce chapitre, nous avons proposé une lecture des théories de la firme orientée par la question de la croissance de sa taille, des atouts et limites de la grande firme managériale et des frontières des firmes contemporaines organisées en réseau. D'un côté, les arguments évoqués par les différentes théories pour expliquer ces différents phénomènes se situent autour d'un clivage sur la perception du marché, tantôt considéré comme un agent anonyme dont les imperfections et les défaillances induisent des comportements de protection de la part des acteurs, ou bien comme un construit social façonné par les stratégies de pouvoir des firmes en quête de profit. D'un autre côté, les formes hybrides contemporaines (firmes réseaux et réseaux de firmes) semblent constituer une synthèse pertinente des avantages offerts tant par l'intégration (spécialisation, contrôle des actifs, économies d'échelle et de gamme) que par le marché (flexibilité de l'allocation des ressources). Enfin, le pouvoir de la firme réseau sur les marchés et les actifs matériels et immatériels qu'elle coordonne semble intact voire étendu sur une échelle géographique plus large.

Pour autant si le pouvoir de la firme demeure tout en prenant d'autres formes, cette organisation est-elle à même de générer des innovations nouvelles, et de stimuler la croissance économique ? Pour répondre à cette question, il ne faut pas oublier que les firmes sont parties prenantes d'un ensemble social, elles sont « encastrées » socialement, ce qui signifie que leur efficacité ne peut pas être appréhendée en soi mais en relation avec les autres institutions de l'économie - et notamment les Etats - sur lesquelles néanmoins elles influent largement (Galbraith, 2008). Depuis la fin du XXème siècle, l'émergence d'une nouvelle période longue de prospérité économique (un cycle long schumpétérien) qui serait générée par des innovations majeures dans les technologies de l'information de la communication, les technologies vertes, les biotechnologies et les nanotechnologies (...) semble se heurter systématiquement à des crises spéculatives issues du pouvoir démesuré qu'a pris la finance sur toutes les formes d'activités productives et sociales. D'un côté la finance déréglementée a permis la naissance et le déploiement des firmes réseaux (quel que soit leur secteur d'activité) à l'échelle mondiale mais de l'autre, elle conditionne les entreprises à n'appréhender leur avenir et estimer leur responsabilité sociale qu'à l'aune des résultats financiers de court terme. Nul doute que cet objectif générique, qui semble entraîner d'un seul tenant l'ensemble des institutions économiques, conditionne –si ce n'est entrave- la réalisation de tout autre objectif économique et social, qu'il soit appréhendé par le prisme de l'innovation, de la croissance ou du bien-être social.

BIBLIOGRAPHIE

- ALCHIAN, A. A, DEMSETZ H., 1972, « Production, Information Costs and Economic Organization », *American Economic Review*, 62, pp. 777-795.
- AOKI, M., 1986, « Vertical Integration and the Nature of the Firm », *American Economic Review*, vol. 76, 5, pp. 971-983.
- AOKI, M., 1988, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Industry*, Cambridge University Press, UK and New York.
- ARENA, L., 2013, *Édith Penrose et la croissance des entreprises*, ENS Editions, Lyon.
- BEAUDRY, B., 2004, « La question des frontières de la firme. Incitation et coordination dans la firme réseau », *Revue économique*, 55, 2, pp. 247-274.
- BEAUDRY, B., 2013, « Quasi intégration et relation de sous-traitance industrielle : une évaluation des travaux de Jacques Houssiaux », *Revue d'économie industrielle*, n°142, pp. 11-39

- BERLE, A. A., MEANS, G. C., 1932, *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York.
- CHAMBERLIN, E. H., 1933, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge Mass, Harvard UP.
- CHANDLER, A. D., 1977, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Mass.
- CHASSAGNON, V., 2014, « Beyond Markets and Hierarchies: An Economic Analysis of Vertical Quasi-integration », *Revue de philosophie économique*, vol. 15, pp. 135-165.
- CHAUDEY, M., 2014, *Analyse économique de la firme*, Armand Colin, Paris.
- CHESBROUGH, H., 2003, *Open Innovation: the New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston.
- CYERT R., M., MARCH, J. G., 1963, *A Behavioural Theory of the Firm*, Englewood Cliffs.
- COASE, R.H., 1937, « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 16, n°4, pp. 386-405, traduction française « La nature de la firme », *Revue française d'économie*, 2(1), 1987, pp. 133-163.
- COHEN, W. M, LEVINTHAL, D. A., 1990, « Absorptive Capacity: a New Perspective on Learning and Innovation », *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, n°1, pp. 128-152.
- CORIAT, B., WEINSTEIN, O., 1995, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Le Livre de Poche, Paris
- CORIAT, B., WEINSTEIN, O., 2010, « Les théories de la firme entre « contrats » et « compétences ». Une revue critique des développements contemporains », *Revue d'économie industrielle*, n°129-130, pp. 57-86.
- DOSI, G., TEECE, D. J., WINTER, S. G., 1990, « Les frontières de l'entreprise : vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise », *Revue d'économie industrielle*, 51, pp. 238-254
- GALBRAITH, J. K., 1967, *Le nouvel état industriel*, 3ème éd., Gallimard, Paris.
- GALBRAITH, J.K., 2008, *The Predator State*, Free Press, New York.
- GRANT, R.M., 1996, « Towards a Knowledge-based Theory of the Firm », *Strategic Management Journal*, 17, pp. 109-122.
- GROSSMAN, S., HART, O., 1986, « The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration », *Journal of Political Economy*, 94(2), pp. 691-719.
- HART, O., MOORE, J., 1990, « Property Rights and the Nature of the Firm », *Journal of Political Economy*, 98(6), pp. 1119-1158.
- JENSEN, M. C., MECKLING, W. H., 1976, « Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, 3, n° 4, pp. 97-122.
- LAPERCHE, B., 1997, « Concentration du capital et profit du monopole : la tendance naturelle du capitalisme », *Innovations*, 6 (2), pp. 179-195.

- LAPERECHE, B., 2001, « Les ressorts du monopole : Essai sur l'hérésie de Joan Robinson », *Innovations*, 14(2), pp. 33-54.
- LAPERECHE, B., 2005, « Le pouvoir et la grande entreprise : l'actualité de la pensée de J.K. Galbraith? », *L'économie politique*, n°28, pp. 43-64.
- LAPERECHE, B., 2007, « Knowledge Capital and Innovation in Global Corporations », *International Journal of Technology and Globalisation*, vol. 3, 1, pp. 24-41.
- LAPERECHE, B., 2012, « How to Coordinate the Networked Enterprise in a Context of Open Innovation ? A new Function for Intellectual Property Rights », *Journal of the Knowledge Economy*, vol. 3, 4, pp. 354-371.
- LAPERECHE, B., 2013, « Knowledge-capital and Innovation », in Carayannis, E. G. (ed.), *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship*, 2, Springer, pp. 1191-1198.
- LAPERECHE, B., PICARD, F., YACOUB, N., 2013, « Origine, fonctionnement et gouvernance de l'innovation multi-partenaire : une lecture néo-institutionnaliste », in Boutillier, S., Djellal, F., Uzunidis, D. (dir.), *L'Innovation. Analyser, Anticiper, Agir*, PIE Peter Lang, Bruxelles, pp. 143-173.
- LIU, Z., LAPERECHE, B., 2015, « The Knowledge Capital of SMEs. The French Paradox », *Journal of Innovation Economics and Management*, 17, pp. 27-48
- MARSHALL, A., 1919, *Principles of economics*, 8th Edition, Macmillan, London.
- MARX, K., 1984, *Le Capital*, Livre I (1967), Editions du Progrès, Moscou.
- MÉNARD, C., 2012, « Hybrid Modes of Organization. Alliances, Joint Ventures, Networks and Other 'Strange Animals' », in Gibbons R., Roberts J. (eds), *Handbook of Organizational Economics*, Princeton University Press, Princeton.
- NELSON, R., WINTER, S., 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge.
- PENROSE, E., 1959, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford University Press, Oxford.
- PRAHALAD, C.K., HAMEL, G., 1990, « The Core Competence of the Corporation », *Harvard Business Review*, 68(3), pp. 79-92.
- RAJAN, R.G., ZINGUALES, L., 2000, « The Governance of the New Enterprise », Working Paper 7958, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge.
- RICHARDSON, G. B., 1972, « The Organization of Industry », *The Economic Journal*, vol. 82, n°327, pp. 883-896.
- ROBINSON, J., 1933, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London.
- ROBINSON, J., 1977, « Quelles sont les questions », *Journal of Economic Literature*, décembre in ROBINSON, J., 1984, *Contributions à l'économie contemporaine*, Economica, Paris.

- ROSENBERG, N., 1982, *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge University Press, London.
- SCHUMPETER, J.A., 1912, *Théorie de l'évolution économique* (1999), Dalloz-Sirey, Paris.
- SCHUMPETER, J.A., 1939, *Business Cycles*, McGraw-Hill Book Company.
- SCHUMPETER, J.A., 1990, *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1947), Bibliothèque historique Payot, Paris.
- SIMON, H., 1959, « Theories of Decision Making in Economic and Behavioral Science », *American Economic Review*, 49, 1, pp. 253-283.
- TEECE, D. J, PISANO, G., SHUEN, A., 1997, « Dynamic Capabilities and Strategic Management », *Strategic Management Journal*, 18 (7), pp. 509-533.
- UZUNIDIS, D., 1996, « Mondialisation, intégration et normalisation du progrès technique. A propos de l'interactivité des stratégies des firmes et des Etats et de la configuration de l'économie mondiale », *Innovations*, n°3, pp. 77-97.
- UZUNIDIS, D., BOUTILLIER, S., 1997, *Le travail bradé. Automatisation, mondialisation, flexibilité*, Economie et Innovation, L'Harmattan, Paris.
- WEINSTEIN, O., 1992, « Les théories de la firme », *Idées économiques et sociales*, n°170, décembre, pp. 6-15.
- WERNEFELT, B., 1984, « A Resource Based View of the Firm », *Strategic Management Journal*, vol. 5, n°2, pp. 171-180.
- WILLIAMSON, O.E., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York Free Press.
- WILLIAMSON, O.E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.