

CHAIRE

**de responsabilité
sociale et de
développement durable**

ESG UQÀM

Entreprises publiques, économie sociale et développement local : où se trouve l'intérêt général ?

Par Corinne Gendron

Les cahiers de la CRSDD • collection recherche
No 06-2011

Corinne Gendron est professeure titulaire au Département Stratégie, responsabilité sociale et environnementale et titulaire de la Chaire de responsabilité sociale et de développement durable à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

Les cahiers de la CRSDD
Collection recherche • No 06-2011

Entreprises publiques, économie sociale et développement local : où se trouve l'intérêt général ?

Par Corinne Gendron

ISBN 978-2-923324-13-5
Dépôt Légal - Bibliothèque et archives nationales du Québec, 2011

CHAIRE

**de responsabilité
sociale et de
développement d**

ESG UQÀM

École des sciences de la gestion
Université du Québec à Montréal
Case postale 8888, Succursale Centre-Ville
Montréal (Québec) H3C 3P8 Canada
www.crsdd.uqam.ca
crsdd@uqam.ca

Table des matières

Introduction	1
A Les représentations de l'entreprise	5
1. La représentation de l'entreprise dans les théories économiques	6
2. Les représentations de l'entreprise en sciences de la gestion	10
3. La représentation de l'entreprise chez les sociologues	14
4. Les trois dimensions de l'entreprise	19
B Une définition institutionnelle de l'entreprise	23
1. Des institutions économiques socialement construites	23
2. L'émergence de l'entreprise capitaliste moderne	25
3. Les dimensions juridiques de l'entreprise	29
4. Une institution centrale du système capitaliste	34
C Contexte de la crise	39
D Le questionnement institutionnel de l'entreprise engendré par la problématique environnementale	43
1. Le questionnement écologique des prémisses économiques	43
2. Le développement durable	47
3. Des innovations institutionnelles	49
Conclusion	53
Bibliographie	55

Introduction

Malgré les bienfaits attendus de la mondialisation et en dépit des nombreux remèdes proposés, la crise qui sévit dans le monde industrialisé depuis les années 1970 semble sans issue. En fait, sa durée, son intensité et son ampleur nous forcent à reconnaître qu'il ne s'agit pas d'une question de conjoncture ou du résultat de quelque phénomène cyclique. La crise actuelle témoigne plutôt de transformations majeures qui mettent en cause le modèle de développement lui-même, et auxquelles on ne saurait répondre par des stratégies éculées ou des ajustements timides (Lipietz, 1989).

Derrière ces transformations se profilent ce qui constitue sans doute deux des enjeux majeurs de cette fin de siècle : l'environnement et le développement (Brundtland, 1987). En effet, malgré la baisse relative que semble accuser la protection de l'environnement au chapitre des priorités, la conscience environnementale continue de s'accroître au sein de la population, et des comportements encore fréquents il n'y a pas si longtemps sont devenus impensables aujourd'hui¹. Par ailleurs, le modèle de développement libéral-productiviste est de plus en plus questionné non seulement en regard de ses répercussions environnementales mais également à la lumière d'une remise en cause fondamentale des conceptions du bien-être et du progrès ayant prévalu jusqu'à maintenant (Lipietz, 1989; Camus, 1994; Jacquard, 1991; Poliquin, 1996).

Ces questionnements se font jour alors que l'entreprise, institution relativement récente du système économique, occupe aujourd'hui une place prépondérante dans la société (Chandler, 1977, p. 4; Dupuis et Kuzminski, 1998; Caston, 1998). Omniprésente sur la scène économique, l'entreprise a aussi investi la vie sociale; et qu'il s'agisse de chômage, d'environnement, de technologie, de développement ou de mondialisation, elle est au cœur des préoccupations et des débats qui marquent cette fin de siècle (Coriat et Weinstein, 1995, p. 5; Sainsaulieu, 1990).

¹ Le cas de Tioxide Canada Inc qui a déversé pendant plusieurs années de nombreux contaminants dans le fleuve Saint-Laurent est un bon exemple de comportement autrefois répandu et aujourd'hui devenu inacceptable.

Au même moment, l'entreprise est l'objet d'un important renouvellement théorique chez les économistes, tandis que les sociologues lui témoignent un intérêt inédit depuis les deux dernières décennies (Coriat et Weinstein, 1995; Sainsaulieu, 1990; Bernoux, 1995). D'une part, la théorie économique de la firme s'est considérablement enrichie pour faire place à des constructions élaborées qui contrastent avec le minimalisme de la firme point. D'autre part, les sociologues semblent pressés de théoriser une entreprise réenchantée en dépassant la conception organisationnelle à laquelle ils avaient confiné son analyse jusque là.

Si, comme le laisse entendre Lipietz, la crise que nous connaissons aujourd'hui correspond bel et bien à une période ouverte où se font jour des initiatives transformatrices et que s'esquisse un nouveau compromis (1989), il n'est pas sans intérêt de se demander quel rôle l'entreprise jouera dans ces transformations et comment elle évoluera à travers elles. Institution clef du système capitaliste industriel, l'entreprise est incontestablement au cœur des interrogations fondamentales qui secouent actuellement le modèle de développement. Et dans la mesure où elle tient une place prédominante dans la société, on peut s'attendre à ce qu'une théorie de la firme rende compte, ou à tout le moins face écho à cette crise majeure.

C'est pourquoi nous souhaitons examiner dans les pages qui suivent comment est comprise et représentée la firme à l'intérieur de différents corpus théoriques économique, sociologique, managérial, historique et juridique. En confrontant ces représentations avec la crise actuelle, nous tenterons de dégager une logique de transformation à la lumière de laquelle il soit possible d'anticiper l'évolution et la place de l'entreprise dans le modèle de développement à venir. La première partie sera consacrée aux théories économiques et sociologiques dominantes. Puis, nous tenterons de présenter l'entreprise dans une perspective institutionnelle, à notre avis la seule représentation susceptible de faire écho à la théorisation régulationniste de la crise actuelle. Dans une troisième partie, nous exposerons brièvement les tenants et aboutissants de cette crise telle qu'analysée par les régulationnistes. Enfin, nous proposerons quelques remarques sur les transformations institutionnelles que pourrait entraîner la prise en compte de la crise environnementale, et définirons par quelques grands traits en quoi consiste le paradigme concurrent du

libéral productivisme appelé développement durable. Nous terminerons cette étude en présentant quelques innovations institutionnelles qui nous semblent révélatrices d'une certaine avancée de ce paradigme dans l'organisation socio-économique des sociétés industrielles avancées.

A Les représentations de l'entreprise

Jusqu'à il n'y a pas si longtemps, l'étude de l'entreprise relevait exclusivement des sciences économiques. Unité fondamentale du système productif, l'entreprise était comprise à travers une logique d'échange et sa conceptualisation faisait écho aux théories de l'équilibre général. Toutefois, en raison de son incapacité à expliquer les innovations et l'organisation de la scène industrielle, et devant la montée d'une théorie de l'organisation de plus en plus articulée, la firme point a rapidement dû céder le pas à des conceptualisations plus élaborées susceptibles de rendre compte des comportements réels de l'entreprise sur les marchés (Coriat et Weinstein, 1995; Sales, 1970).

L'intérêt des sociologues pour l'entreprise a été plus tardif puisque celle-ci n'était d'abord et avant tout que le lieu où pouvait s'observer ce qui constituait le véritable objet de la sociologie : le rapport capital-travail. Dans la perspective sociologique, les enjeux étaient axés sur l'exploitation des travailleurs, le mouvement ouvrier, les conflits de travail et la syndicalisation (Touraine, 1969, p. 189). Selon Bernoux, ce n'est qu'à travers le passage obligé de la sociologie des organisations initié par Crozier qu'une véritable sociologie prenant l'entreprise pour objet a pu se développer (Bernoux, 1995, pp. 11-13).

Pendant que sociologues et économistes renouvelaient leurs paradigmes, la conceptualisation de l'entreprise était considérablement développée et diversifiée à travers un foisonnement de théories de l'organisation qui délaissèrent peu à peu l'entreprise-machine taylorienne au profit d'une entreprise-organisme, d'une entreprise-système berthalanfienne, et enfin de toute une gamme d'images de l'organisation ayant chacune l'ambition de dépeindre l'une des facettes de l'entreprise (Morgan, 1989).

Dans les pages qui suivent, nous examinerons successivement les principales représentations de la firme chez les économistes et les sociologues, pour présenter ensuite certaines conceptions développées par les sciences de la gestion. Ceci nous permettra de voir comment certaines représentations ont su s'imposer au delà de leur discipline d'origine, mais aussi de mieux comprendre à quel type d'interrogation elles tentent de répondre. Ce faisant, il nous faudra voir si ces

représentations sont toujours pertinentes dans le contexte actuel ou si les questionnements contemporains auxquels nous faisons face ne requièrent pas au contraire une conceptualisation inédite plus susceptible de faire écho aux transformations sous-jacentes à la crise.

1. La représentation de l'entreprise dans les théories économiques

Malgré son appellation, la théorie néoclassique de la firme ne fait pas de l'entreprise son véritable objet d'étude; elle l'envisage plutôt comme une donnée, fondamentale il est vrai, du modèle walrassien d'équilibre général (Coriat et Weinstein, 1995, p. 11; Sales, 1970, p. 108). Dans ce modèle, la firme est le pendant productif du consommateur individuel, et ne constitue à ce titre qu'un rouage de la théorie des prix et de l'allocation optimale des ressources par le marché. En situation de concurrence parfaite et pour un état donné du développement technologique, son comportement est entièrement déterminé par son environnement en fonction de son objectif de maximisation des profits. C'est l'entreprise point et l'entreprise automate (Coriat et Weinstein, 1995, p. 5).

À partir des années 30, les insuffisances du modèle concurrentiel conduisent les économistes à imaginer de nouvelles configurations du marché où l'entreprise jouit d'une certaine autonomie. En situation d'oligopole ou de monopole, les économistes reconnaissent à l'entreprise un véritable pouvoir de contrôle sur l'environnement, mais ils estiment qu'elle reste mue par sa fonction d'utilité qui lui commande de maximiser ses profits. Ainsi, que la firme évolue dans un marché de concurrence parfaite ou exerce au contraire un monopole complet, elle demeure une simple boîte noire habilitée à transformer de manière parfaitement efficiente une combinaison particulière de facteurs (travail et capital) de manière à satisfaire une demande qui lui est externe (Coriat et Weinstein, 1995, p. 13; Lorino, 1989, p. 22; Sales, 1970, p. 109). En fait, ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise n'intéresse pas l'économiste; la firme ne retient son attention qu'à titre d'acteur de l'échange (Lorino, 1989, pp. 59-60).

Cette conception minimaliste pose de sérieux problèmes quant à sa capacité à représenter ce qui se passe réellement sur la scène économique. D'une part, une firme automate programmée une fois pour toute et entièrement déterminée par les conditions de son environnement ne peut

rendre compte de la fonction d'innovation et de création de l'entrepreneur dans l'économie. Schumpeter explique à ce propos que l'entreprise compétitive ne s'adapte pas passivement à son environnement mais s'efforce plutôt à le transformer. L'innovation schumpeterienne consiste précisément à construire de nouvelles combinaisons de facteurs, à proposer de nouvelles formes organisationnelles et à ouvrir de nouveaux marchés (Schumpeter, 1954, cité par Coriat et Weinstein, 1995, p. 16 et par Boudon et Bourricaud, 1994, pp. 519-520).

D'autre part, la firme point ne permet guère d'expliquer les phénomènes de croissance qui sont pourtant caractéristiques du capitalisme industriel, et tout particulièrement le passage de l'entreprise individuelle à la corporation multidivisionnaire que décrit fort bien Chandler (Chandler, 1977; Sales, 1970, p. 109; Caston, 1998, pp. 42-47). Petit à petit, la firme point est mise à l'épreuve et l'entité collective que les économistes s'étaient jusque là contentés de traiter comme un agent individuel éclate en une diversité de groupes et d'individus. Ce qui n'était qu'un centre de décision sur les quantités et les prix est peu à peu reconnu comme un lieu d'interaction où règne une autre dynamique que celle décrite par les lois économiques traditionnelles.

En effet, l'ouverture de la firme point met à jour une multitude d'individus dont les interactions semblent soumises à un ordre hiérarchique plutôt qu'à une logique de marché. En 1937, Coase affirme qu'en fait, firme et marché constituent deux modes alternatifs de coordination et d'allocation des ressources entre les individus. Et pour expliquer comment et pourquoi s'est imposée une forme de coordination distincte du marché, pourtant considérée comme garante de l'efficacité, il amorce une réflexion sur les coûts de transactions, dont Williamson s'inspirera quelques années plus tard pour développer une théorie plus exhaustive. Selon Coase, l'avènement de la grande entreprise s'explique par le fait que les transactions sur le marché impliquent des coûts qui peuvent excéder les inconvénients d'un mode de coordination hiérarchique. Dans certaines circonstances, le marché cède donc naturellement la place à la firme en raison de sa plus grande efficacité dans l'allocation des ressources (Coase, 1937; Coriat et Weinstein, 1995, pp. 45-51).

Cette représentation de la firme comme mode hiérarchique de

coordination ne fera pas l'unanimité chez les économistes. Anxieux d'y reconnaître des comportements individuels conformes à ceux décrits dans le modèle classique du marché, certains d'entre eux imaginent une firme exempte de hiérarchie, dont la forme apparemment distincte s'explique en fait par une structure particulière des droits de propriété (Alchian et Demetz, 1972, cités par Coriat et Weinstein, 1995, pp. 103-104). À travers la théorie des droits de propriété et celle de l'agence, la nouvelle orthodoxie économique propose une conception de l'entreprise imprégnée d'individualisme méthodologique : un nœud de contrats bilatéraux fruits de volontés libres et éclairées (Coriat et Weinstein, 1995, p. 96-98). Réduite à une fiction juridique, la firme n'a plus d'existence véritable, et ses différentes formes (association, coopérative, société par actions, etc.) ne sont que le reflet des arrangements institutionnels les plus efficaces compte tenu de la structure des droits de propriété et des coûts d'agence (Jensen et Meckling, 1976, cités par Coriat et Weinstein, 1995, pp. 93-102). À l'encontre de Coase, ces courants affirment qu'il n'existe pas de différence fondamentale entre la coordination de la firme et celle du marché, et certains auteurs vont jusqu'à dire que la firme n'est qu'une forme particulière de marché (Alchian et Demetz, 1972, cités par Coriat et Weinstein, 1995, pp. 98 et 105).

À la même époque, Williamson réaffirme au contraire l'opposition formulée par Coase en distinguant la coordination administrative de la coordination par le marché. Selon lui, la firme est une réponse aux défaillances d'un marché imparfait où règnent les asymétries d'information (Coriat et Weinstein, 1995, p. 70). Inspiré par Commons qui fait de la transaction l'unité fondamentale de l'analyse économique, Williamson développe les travaux fondateurs de Coase et propose une véritable théorie des coûts de transaction. En combinant une variable de fréquence avec une variable de spécificité des actifs, il distingue six catégories de transactions dont certaines sont susceptibles d'être effectuées sur le marché, alors que d'autres nécessitent au contraire le recours à une structure administrative particulière (Williamson, 1985 cité par Coriat et Weinstein, 1995, pp. 59-63).

Toutefois, si les premiers travaux de Williamson proposent une conception claire de la firme reposant sur une opposition stricte entre la coordination hiérarchique et le marché, sa théorie générale des arrangements

institutionnels l'entraîne vers une conception proche de la théorie de l'agence. En effet, à partir du milieu des années 1970, Williamson délaisse le caractère hiérarchique de la firme pour l'envisager davantage comme un système de relations entre partenaires égaux, c'est à dire là encore comme nœud de contrats (Coriat et Weinstein, 1995, pp. 53 et 72).

Ces conceptions sont aux antipodes des théories qui se sont développées sur la base des observations de Berle et Means. À partir des années 1950, plusieurs auteurs cherchent à décrire la rationalité véritable de ce que Coase appelait simplement la firme hiérarchique. Ils s'affairent à décortiquer les processus décisionnels et tentent de découvrir les modes de coordination à l'œuvre dans des entreprises constituées par une multiplicité d'individus ou de groupes forcés de coopérer malgré leurs intérêts divergents. Ces auteurs développent ainsi une vision où le caractère multiple et antagoniste de l'entreprise est pleinement reconnu, ce qui la distingue nettement de la vision néoclassique sur plusieurs points fondamentaux (Coriat et Weinstein, 1995, p. 17).

Dans l'espoir de rendre compte des comportements et des processus de décision réels des individus dans l'entreprise, Simon rejette tout d'abord la théorie du choix rationnel en invoquant les limites de l'information disponible, celles de la capacité de calcul des agents, et l'incertitude causée par les situations d'interdépendance stratégique (Simon, 1979, cité par Coriat et Weinstein, 1995, pp. 21-23). Ceci l'amène d'une part à substituer au principe de maximisation le principe de satisfaction, et d'autre part à proposer, en lieu et place de la rationalité omnisciente des théories néoclassiques, les concepts de rationalité limitée ou de rationalité procédurale. Pour Simon, ce n'est pas tant les résultats recherchés par une rationalité substantive, que les processus de décision de la rationalité procédurale qu'il faut examiner à travers les modes d'apprentissages, de résolution des problèmes et d'élaboration des règles. Par ailleurs, ces processus de décision ne sont pas l'expression du comportement maximisateur de l'entreprise mais bien l'occasion d'un compromis entre les agents qui tentent d'atteindre un résultat satisfaisant (Coriat et Weinstein, 1995, p. 23-26). Ces réflexions rejoignent le point de vue de Selznick qui explique comment l'entreprise est davantage un outil de satisfaction pour ses membres qu'un instrument technico-économique (Selznick, 1957, pp. 93-94 cité par Bélanger et Lévesque, 1992, p. 6).

En second lieu, l'éclatement de la firme point amorcé par Veblen (1924), puis par Berle et Means (1932) prend toute son ampleur avec les béhavioristes Cyert et March (1963) qui reconnaissent l'antagonisme des groupes qui composent la firme. Ces auteurs perçoivent l'entreprise comme une organisation à l'intérieur de laquelle doit coopérer une diversité de groupes aux intérêts multiples (Coriat et Weinstein, pp. 26-29). La définition des organisations formelles que proposent March et Simon illustre bien la conception mise de l'avant par ce courant théorique : « 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 » (March et Simon, 1993, cités par Coriat et Weinstein, p. 41).

En questionnant les postulats du choix rationnel et de la fonction de maximisation de l'entreprise chers aux courants plus classiques, les théoriciens de l'organisation s'éloignent sensiblement d'une économie de l'échange pour insister davantage sur les modalités de coopération entre des groupes aux intérêts divergents formellement engagés vers un objectif commun. Ces théories reflètent l'importance du facteur organisationnel proposé par Liebenstein pour expliquer les différences de compétitivité entre des firmes apparemment semblables et soumises aux mêmes conditions environnementales (Liebenstein, 1975, cité par Coriat et Weinstein, pp. 29-32 et par Lorino, 1989, p. 23-24).

2. Les représentations de l'entreprise en sciences de la gestion

Si les thèses de Simon et de Cyert et March sont sans doute incontournables, on ne saurait limiter à leurs contributions l'apport des théoriciens de l'organisation et plus largement celui des sciences de la gestion à la représentation et à la conceptualisation de l'entreprise. Dans *Images de l'organisation*, Morgan recense pas moins de huit grandes métaphores permettant de concevoir et de représenter l'entreprise, parmi lesquelles on retrouve la machine, l'organisme, le cerveau et la culture pour ne nommer que celles-là (Morgan, 1989).

Enracinée dans les principes de gestion de bon nombre d'entreprises, l'organisation-machine d'inspiration taylorienne occupe encore une place

très importante sur la scène du travail et de la production. L'organisation scientifique du travail repose sur une représentation mécaniste de l'entreprise, conçue comme un système fermé et autonome; la firme se décompose en différentes parties, et c'est l'efficacité cumulée de chacune qui garantit l'efficacité de l'ensemble. À l'instar de la composante d'une machine, la tâche est conçue avant d'être exécutée; la séparation stricte entre la planification et l'exécution est un principe fondamental de la thèse taylorienne. Mais en faisant abstraction des dimensions intellectuelles, sociales et émotives du travailleur, cette thèse comporte également d'importantes tares qui n'ont pas tardé à se faire jour.

Lorino fait un rapprochement intéressant entre l'économie walrassienne et la gestion taylorienne. Selon lui, ces deux thèses s'inscrivent dans un même rationalisme scientifique déterministe (Lorino, 1989, p. 64). Et bien qu'elles s'ignorent mutuellement², elles s'emboîtent parfaitement, l'une étant préoccupée par l'échange et l'autre par la production. Alors que le modèle walrassien dépeint le marché, c'est à dire l'extérieur de l'entreprise, le modèle taylorien décrit son fonctionnement, c'est à dire l'intérieur; l'entreprise apparaît dès lors comme une frontière, une sorte de no man's land entre l'économie et la gestion (Lorino, 1989, p. 66; Bélanger et Lévesque, 1992, p. 2).

Ces remarques permettent d'illustrer toute la pertinence de l'entreprise-organisme qui est certainement la représentation dominante à l'heure actuelle dans les sciences de la gestion³. Contrairement à l'entreprise-machine, l'entreprise-organisme est en interaction constante avec son environnement. Elle naît, évolue et peut éventuellement mourir lorsqu'elle est incapable de s'adapter aux changements qui s'y produisent. Cette représentation emprunte largement à la théorie des systèmes développée par le biologiste Bertalanffy vers la fin des années 60 et fait intervenir à des degrés divers les notions de croissance, d'adaptation, d'interdépendance, de coévolution et de sélection naturelle (Morgan, 1989, p. 40). Mais

² Tout en étant contemporaines : Taylor (1856-1915); Walras (1834-1910).

³ En particulier ce que Morgan appelle l'approche de la contingence, « approche qui est devenue une perspective dominante dans les études portant sur les organisations ». Morgan, 1989, p.44.

comme le fait remarquer Lorino, elle attache également une importance particulière à l'intégration des différentes fonctions de l'entreprise (Lorino, 1989, p. 72; Morgan, 1989, pp. 73-74). Ici, l'efficacité du tout ne se résume pas à la somme de l'efficacité des sous-systèmes; elle repose également sur l'idée d'un équilibre interne garant de la viabilité de l'organisme.

Pour Morgan, « L'importance qu'a prise la métaphore de l'organisation est à bien des égards le résultat des changements qui ont sapé l'efficacité de l'organisation bureaucratique. Les théoriciens n'ont pas découvert la métaphore de l'organisme par hasard, ils en avaient besoin pour ne pas se laisser dépasser par les changements » (Morgan, 1989, p. 75; voir aussi Ballé, 1990, p. 95). Il n'en demeure pas moins que cette représentation comporte des limites importantes. La première est qu'elle tend à occulter la nature de construit social de l'entreprise, la faisant apparaître comme une réalité concrète et naturelle. La seconde tient au fait que l'entreprise est envisagée comme une unité fonctionnelle, où chaque élément contribue de manière harmonieuse à la finalité d'ensemble, ignorant le fait que l'organisation est plus souvent le théâtre de conflit entre groupes et individus que le fruit d'une coopération parfaite (Morgan, 1989, pp. 75-77).

La culture d'entreprise et l'image de l'entreprise groupe qui la sous-tend tente précisément de dépasser ces antagonismes en mettant l'accent sur le sentiment d'appartenance et la poursuite d'un but commun au sein d'une même entreprise. Aux antipodes du taylorisme, cette représentation très populaire chez les gestionnaires d'avant-garde met à profit l'engagement émotif des employés en les incitant par des moyens divers à intérioriser l'objectif organisationnel (Messine, 1987; Morgan, 1989). Mission d'entreprise, stages initiatiques ou objets promotionnels ont pour but de créer une micro-société définie par opposition avec l'extérieur de manière à amenuiser les dissensions internes qui pourraient être nuisibles à la réalisation des objectifs organisationnels.

Cette conception comporte un intérêt certain pour le gestionnaire désireux de favoriser l'harmonie dans un groupe hétérogène mais elle ne reflète pas nécessairement la réalité conflictuelle des entreprises. En fait, plusieurs la dénoncent car ils y reconnaissent une logique de manipulation

et de domination moins éloignée du taylorisme qu'on pourrait le penser (Messine, 1987; Morgan, 1989; Bélanger et Lévesque, 1992, p. 14-17).

La dernière série de métaphores que nous avons retenues présentent l'entreprise comme flux et transformation (Morgan, 1989, p. 269; Lynch et Kordis, 1988). Dans ce type de représentations où les phénomènes de rétroaction font l'objet d'une attention particulière, l'entreprise est la source de son propre changement et fait corps avec un environnement qu'elle détermine tout autant qu'elle est déterminée par lui. Bien qu'originale, la métaphore de l'entreprise flux et transformation envisagée par certaines approches systémiques et par les théories de la complexité repose sur une conception très abstraite du changement qui laisse dans l'ombre toute la dynamique politique façonnée par les acteurs sociaux et les luttes particulières qu'ils se livrent tant à l'extérieur de l'entreprise qu'en son sein.

De l'avis de certains auteurs, cette critique peut être faite à l'encontre de l'ensemble des théories de l'organisation (Zey-Ferrell et Aiken, 1981 cités par Ballé, 1990, p. 113). Ils estiment en effet que les postulats théoriques et idéologiques de ces théories donnent une vision a-sociologique des organisations, conduisent à une analyse a-historique, réifient les objectifs organisationnels et suggèrent à tort un consensus au sein des entreprises. De plus, en la choisissant comme seule unité d'analyse, ces théories en viennent à naturaliser l'organisation. Enfin, elles portent une attention inadéquate aux relations de pouvoir (Ballé, 1991, p. 113-115).

En fait, il est intéressant de remarquer que les analyses des théoriciens de l'organisation comme celles des économistes procèdent généralement d'une même quête de l'efficacité. Mais alors que les premiers s'affairent à découvrir et à diffuser les formes ou encore les modèles les plus appropriés, et donc les plus efficaces, les seconds cherchent plutôt à décrire ces différents modèles en fonction d'une théorie économique plus globale, postulant a priori leur efficacité. Qu'il s'agisse de l'organisation collective de Simon⁴, du facteur organisationnel de Liebenstein, ou de

⁴ Contrairement à Coase pour qui l'entreprise est une réponse aux défaillances du marché, Simon considère plutôt que l'organisation est une réponse aux insuffisances des individus (Coriat, 1995, p. 26).

la structure hiérarchique de Coase ou de Williamson, les économistes concluent généralement que la forme des entreprises à une époque donnée s'est imposée en raison de son efficacité supérieure par rapport à d'autres formes. Si bien que l'entreprise, quelque soit sa structure et la conception qu'on en a, est une forme d'organisation légitimisée par son efficacité⁵.

3. La représentation de l'entreprise chez les sociologues

Traditionnellement, l'économie étudiait l'entreprise, la production et les échanges tandis que la sociologie s'intéressait à la vie ouvrière, au travail et aux relations sociales en entreprise. Ce partage traduisait l'autonomie des institutions économiques telles qu'on l'envisageait au 19e siècle et explique que la sociologie ne se soit intéressée que tard à l'entreprise proprement dite (Touraine, 1969, p. 189; Sales, 1970, p. 109). Et devant l'empressement avec lequel d'autres disciplines (c'est à dire l'économie, puis les sciences de la gestion) ont revendiqué l'exclusivité de son analyse, le sociologue s'est souvent contenté de pallier aux insuffisances des modèles rationalistes proposés. C'est pourquoi jusqu'à tout récemment, la sociologie est demeurée subordonnée à d'autres disciplines dans son analyse de l'entreprise (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 1).

Ces dernières années toutefois, l'entreprise fait l'objet d'un intérêt renouvelé de la part de sociologues qui saluent son réenchâtement et la reconnaissent désormais non plus comme une simple institution particulière du sous-système économique, mais bien comme une véritable affaire de société (Sainsaulieu, 1990, p. 14; Bernoux, 1995, p. 9; Thuderoz, 1997, pp. 9-10; Bélanger et Lévesque, 1992, p. 3). Cet engouement coïncide avec le projet d'une nouvelle sociologie de l'entreprise désireuse de s'émanciper des perspectives sociologiques réductrices ayant prévalu jusque là. En conférant à l'entreprise le statut d'un véritable objet d'étude, cette nouvelle sociologie cherche à faire

⁵ Comme on le verra plus loin, cette vision est remise en cause par Granovetter ainsi que la critique radicale (Coriat, p. 106), et historique (Rebter).

écho aux discours qui la reconnaissent comme un acteur central de la société (Sainsaulieu, 1990, p. 334)⁶.

Ainsi, Bernoux estime que l'intérêt renouvelé des sociologues pour l'entreprise correspond à un véritable changement d'objet de la sociologie, qui semble délaisser progressivement le capitalisme et le travail qu'elle avait privilégiés jusque-là (Bernoux, 1995, p. 22; Sainsaulieu, 1990, p. 334). La nouvelle sociologie de l'entreprise serait donc l'aboutissement d'un questionnement sociologique qui, après s'être concentré sur la structure sociale capitaliste et les rapports de travail, s'est intéressée aux organisations, pour enfin reconnaître plus spécifiquement l'entreprise comme objet d'étude (Bernoux, 1995, p. 22).

Il est vrai que dans le cadre strict des rapports capitalistes, l'entreprise est surtout l'endroit où s'articulent les rapports de production qui constituent en fait le véritable objet d'analyse (Sainsaulieu, 1990, p. 8). Plus précisément, la sociologie d'inspiration marxiste a eu tendance à ne voir dans l'entreprise qu'un lieu où se reflètent les rapports de classes, c'est à dire un cadre à l'intérieur duquel s'observe autre chose (Bozeix, 1986, cité par Bernoux, 1995, p. 27). Et ce malgré le fait que pour Marx, l'usine occupe une place centrale dans la société capitaliste puisqu'elle est ce à partir de quoi la société moderne se structure comme société de classes et que les conflits caractérisant la société moderne prennent leur racine dans la production (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 18).

À l'instar de Bélanger et Lévesque, on peut donc dire que « la sociologie d'inspiration marxiste s'est peu intéressée à l'analyse des organisations (...) [et] le niveau de l'entreprise proprement dite, comme espace autonome à envisager, comme phénomène organisationnel, apparaît secondaire, puisqu'il s'agit avant tout de comprendre comment les rapports internes, structurés par les principes d'organisation de la production, fondent la vie sociale bien au-delà de l'entreprise ». Ainsi, la sociologie marxiste s'est davantage orientée vers une sociologie du travail, où l'entreprise correspond à un lieu d'exploitation plutôt qu'à un lieu de coopération,

⁶ Comme le font remarquer Bélanger et Lévesque, la « réhabilitation (de l'entreprise) ne fait cependant pas l'unanimité chez les sociologues » (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 3).

et a rejeté en bloc les sociologies de l'organisation perçues comme des sociologies de régimes (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 23-24, citant J.-F. Chanlat et F. Séguin, T. 1, p. 41).

Mais il est intéressant de souligner que la définition marxiste de l'entreprise, « structure autoritaire et hiérarchique qui interdit au travailleur toute participation au contrôle et à la gestion et le réduit à un automate sans âme » renvoie à un taylorisme largement battu en brèche au moment du passage au post-fordisme (Bélanger et Lévesque, 1992, pp. 21 et 24, citant Marx, le capital, p. 557). Ce passage explique au moins en partie une certaine reconversion de la sociologie du travail en sociologie de l'entreprise, ou à tout le moins en sociologie de l'organisation.

En privilégiant au contraire les dimensions de coopération et d'intégration, l'approche organisationnelle d'inspiration durkheimienne se situe aux antipodes de la perspective marxiste⁷. Se faisant l'écho des conceptions plus modernes de l'entreprise proposées par les théories de l'organisation, cette approche met l'accent sur les questions de division du travail et de coordination, et se penche sur l'irréductible tension entre l'individu et le collectif. Selon Bélanger et Lévesque, l'approche néo-durkheimienne est intéressante dans la mesure où « elle met bien en lumière l'autonomie des organisations comme systèmes d'action en se centrant sur leur fonctionnement, leurs formes d'autorité, leurs dysfonctionnements, les stratégies des acteurs et plus récemment les nouvelles formes d'identité à l'œuvre ». Par ailleurs, elles permettent de rendre compte des transformations récentes dans le mode de gestion des entreprises où une coordination par les règles aurait cédé le pas à une coordination par la culture (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 6-8). Ces approches comportent cependant une lacune importante : celle de passer sous silence tout autant la question des rapports sociaux que celle de la relation qu'entretient l'entreprise avec la société (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 9).

Les études de l'entreprise d'inspiration wéberienne proposent elles-aussi

⁷ Toutefois, Sales considère qu'en raison de la nature de leurs interrogations, les sociologues ont reconnu plus rapidement que leurs collègues économistes la nature d'organisation de l'entreprise (Sales, 1970, p. 109).

une perspective organisationnelle, mais elles s'intéressent davantage au type de pouvoir et d'autorité dans l'entreprise qu'aux questions de structure et de cohésion (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 14, 34). Elles en viennent à dénoncer les nouveaux modèles de gestion axés sur la culture d'entreprise et qui correspondrait à une véritable technocratisation du social. Les auteurs néo-wébériens expliquent cette évolution par l'émergence d'une nouvelle rationalité dans l'entreprise où le mode de domination et de contrôle n'est plus ex-post mais bien ex-ante grâce à «l'intervention directe que permettent les sciences humaines et médicales dans la production de sens et de comportements conformes aux exigences technocratiques» (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 17).

Si elles ont le mérite de formuler un point de vue critique, ces études ne proposent malheureusement pas d'explication des évolutions qu'elles dénoncent, les posant comme simple résultat d'un processus de rationalisation indépendant de la volonté des acteurs (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 17). Elles ne semblent pas non plus prendre acte du caractère autonome de l'espace de l'entreprise pourtant bien développé par les théories de l'organisation.

En regard de ces deux lacunes, l'approche de Crozier et Friedberg semble intéressante puisqu'en plus de reconnaître son autonomie, elle pose l'entreprise comme un ensemble de relations de pouvoir dans le cadre desquels des acteurs relativement autonomes poursuivent des intérêts divergents et négocient leur participation à l'ensemble (Crozier et Friedberg, 1977, p. 160, cités par Bélanger et Lévesque, 1992, p. 35). Mais selon Bélanger et Lévesque, les auteurs ne parviennent pas non plus à expliquer de façon satisfaisante l'autonomie de l'espace organisationnel ni l'origine des règles du jeu qui y sont à l'œuvre (Idem, pp. 35-36). C'est qu'à l'instar des autres approches, elle reste confinée à une perspective organisationnelle qui l'empêche de prendre acte de la dynamique sociale à l'origine des transformations institutionnelles de l'entreprise.

Or, cette dimension institutionnelle de l'entreprise constitue précisément le pivot sur la base duquel prétendent s'articuler non seulement les nouvelles sociologies de l'entreprise désireuses de s'émanciper des sociologies de l'organisation (Selznick, Sainsaulieu, 1990; Segrestin, p.

348; Bernoux, p. 269; Ballé, 1990, p. 115-117;) mais également plusieurs théories économiques de la firme. Dans son ouvrage sur la sociologie des entreprises, Bernoux intitule sa conclusion comme suit : « L'entreprise comme institution pour un élargissement de la problématique », c'est à dire l'entreprise en regard du lien qu'elle entretient avec la société (p. 268). Et il cite à ce propos Enriques qui affirme que l'entreprise a toujours été une institution, c'est à dire un ensemble ayant une fonction d'orientation et de régulation sociale globale (Enriques, 1992, p. 77, cité par Bernoux, p. 269).

Pourtant, malgré l'enthousiasme des sociologues pour cette perspective institutionnelle et leur volonté de se démarquer de la sociologie des organisations, nous partageons le point de vue de Bélanger et Lévesque à l'effet que plusieurs des théories proposées restent confinées à une perspective et à des problématiques typiquement organisationnelles (Bélanger et Lévesque, 1992, p. 39).

À notre avis, ceci est dû à plusieurs facteurs. En premier lieu, les sociologues qui se sont récemment tournés vers l'entreprise semblent incapables de la conceptualiser en dehors d'une problématique de travail, et réduisent généralement les conflits sociaux au rapport salarial (voir Sainsaulieu, 1990, p. 65). Par ailleurs, bien qu'elle aborde des questions de fond, l'analyse juridique des formes structurelles de l'entreprise laisse de côté des données qui nous semblent fondamentales pour comprendre les compromis sociaux et le modèle de société dont l'entreprise-institution est issue (voir Sainsaulieu, 1990, pp. 69-76). Enfin, plusieurs auteurs utilisent la firme comme objet sociologique sans l'avoir déconstruit au préalable et la traitent à tort comme un acteur social à part entière⁸.

Or, Touraine explique qu'au terme d'une analyse institutionnelle, «l'entreprise n'apparaît plus comme un système organisationnel ou social,

⁸ Thuderoz affirme tout à la fois qu'il est nécessaire de traiter l'entreprise comme un acteur réel (p. 11-12) et qu'il s'agit d'une réalité sociale, et non d'un concept sociologique (p. 21). Pour sa part, Bernoux explique que c'est à travers l'analyse stratégique qu'est apparue la théorie de l'acteur, selon lui incontournable pour aborder l'entreprise, que ce soit sur le plan théorique ou académique (Bernoux, 1995, pp. 37-40).

mais comme l'agencement de plusieurs niveaux de fonctionnement. Pour cette raison, l'entreprise n'est pas un concept sociologique, mais une réalité sociale que l'analyse doit décomposer. Il n'existe pas plus d'unité théorique des divers éléments de l'entreprise qu'il n'existe de système unifié des attitudes au travail» (Touraine, 1969, p. 199). Selon lui, l'entreprise est un acteur particulier car même si elle s'articule autour d'intérêts privés, elle est forcée de justifier son action sur le plan social de manière à remplir une fonction institutionnelle dont dépend sa solidité organisationnelle (Idem, p. 196). À ce propos, Sales estime que : « L'on peut s'étonner d'entendre parler (...) de l'entreprise comme acteur social, statut que Touraine refusait d'ailleurs à l'entreprise dans son article de l'I.S.E.A.(1964) » (Sales, 1970, p. 120).

4. Les trois dimensions de l'entreprise

D'après Touraine, le capitalisme moderne se distingue de celui des entrepreneurs par le fait que la croissance n'est plus seulement déterminée par l'accumulation du capital et la capacité managériale dans un modèle de développement axé sur le risque, le profit et le marché. Aujourd'hui, la croissance est davantage le fait d'actions concertées et elle dépend davantage de la capacité de mobiliser et d'organiser des ressources et de programmer le développement (Touraine, 1969, pp. 194, 202, 212)⁹. Cette évolution pourrait faire du gestionnaire et de son entreprise une simple technocratie au service du système économique (Idem, p. 203). Or, Touraine explique que ce n'est pas le cas : l'entreprise, loin de se contenter d'un rôle subalterne de mise en oeuvre de politiques décidées au dessus d'elle participe au contraire à ces décisions, ou plus justement, est l'occasion pour les groupes financiers et industriels, nationaux et internationaux de participer à l'élaboration de la politique économique (Idem, p. 213). Si bien que, comme l'explique Touraine : « l'entreprise n'est pas seulement une organisation : elle participe au système de pouvoir économique et par conséquent interprète les orientations culturelles d'une société en fonction des intérêts de la classe dominante » (Idem, p. 254). Mais cette participation ne peut se faire qu'à condition d'être présentée dans le cadre d'un modèle de développement où intérêt des citoyens et

⁹ Ceci est fort bien illustré par l'ouvrage de Messine, *Les Saturniens*, 1987.

puissance de l'entreprise semblent se confondre (Idem, p. 215). Entre le niveau organisationnel, axé sur la cohérence de l'ensemble, et le niveau politique, marqué par les luttes de pouvoir entre les acteurs sociaux qui cherchent à dominer l'ensemble du processus de changement économique et social en s'identifiant utopiquement à l'intérêt général, l'entreprise se distingue de plus en plus par sa dimension institutionnelle, comme système autonome de décision économique et de négociation sociale (Idem, p. 224). « [Ce] niveau institutionnel n'existe que parce qu'on considère l'entreprise comme un ensemble concret, dont les décisions ne sont pas de pures orientations sociales et culturelles, mais aussi des moyens de défendre les intérêts d'une unité particulière face à d'autres intérêts et à des conditions d'action définies dans le temps et dans l'espace » (Touraine, 1969, p. 255).

La perspective tourainienne admet donc l'existence d'une entité organisationnelle. Toutefois, plutôt que d'attribuer aux valeurs le cadre à l'intérieur duquel prend place la dynamique organisationnelle comme le font les thèses culturalistes, Bélanger et Lévesque, « Les règles du jeu de l'organisation, en particulier celles qui déterminent les types d'autorité et de ce fait distribuent la force relative des acteurs dans les relations de négociation, sont issues du système politique et institutionnel de l'entreprise et, à travers lui, de rapports sociaux de domination. (...) L'autonomie de l'organisation est donc limitée par les décisions émanant du niveau institutionnel qui fixe les grands paramètres à l'intérieur desquels peuvent s'élaborer les stratégies gagnantes. Le lieu organisationnel est donc à la fois autonome et dépendant du niveau institutionnel, lui-même produit des rapports sociaux » (Bélanger et Lévesque, 1994, p. 28). Par contre, si la dimension institutionnelle pénètre la dimension organisationnelle et la modèle, elle ne constitue en aucun cas une réponse à des problèmes d'ordre organisationnel (Touraine, 1969, p. 229). Comme l'explique Ménard, elle résulte plutôt de l'évolution conflictuelle des intérêts des groupes sociaux sur de longues périodes; c'est pourquoi à court terme, la dimension institutionnelle apparaît comme un donné (Bélanger et Lévesque, 1994, p. 21). Ce résultat ne constitue pas non plus la traduction pure et simple du pouvoir de la classe dominante et encore moins un consensus entre les différents acteurs

mais bien un compromis hégémonique permettant de stabiliser les règles du jeu pendant un certain temps (Idem, p. 22-23).

Envisager l'entreprise comme institution nécessite donc de mettre les rapports sociaux « au centre de l'analyse car ils déterminent la configuration des sociétés, des institutions sociales et donc des entreprises » (Idem). Il s'agit indubitablement d'une perspective radicalement différente des approches économiques, sociologiques et managériales que nous avons exposées jusqu'ici. Dans la section qui suit, nous nous sommes inspirés de quelques auteurs pour présenter cette perspective, qui nous semble être la plus pertinente pour conceptualiser l'entreprise dans le cadre de la crise actuelle.

B Une définition institutionnelle de l'entreprise

Selon Touraine, le point de départ d'une sociologie de l'entreprise est de reconnaître qu'il s'agit d'une institution privée remplissant une fonction sociale (Touraine, 1969, p. 196; Sales, 1970, p. 117). Cette vision de l'entreprise comme institution a été développée par plusieurs auteurs. On peut citer tout d'abord les institutionnalistes américains tels que Veblen, Commons et Chandler, de même que les théoriciens de la régulation et les conventionnalistes (Bernoux, 1995, pp. 270-271; Coriat et Weinstein, pp. 32 et 42)¹⁰. Il faut ajouter à ces courants l'apport de la nouvelle sociologie économique, sans oublier les thèses de Touraine, que Bélanger et Lévesque ont développées plus avant dans leurs travaux sur la modernisation sociale des entreprises et que nous avons rapidement présentées dans la section précédente. Nous avons choisi de présenter ici l'approche de Granovetter et de la nouvelle sociologie économique, pour nous attarder ensuite sur *La Main visible des Managers*, où Chandler retrace l'histoire et l'évolution de la grande entreprise capitaliste moderne. Ensuite, il nous a semblé indispensable de clarifier les dimensions juridiques de la firme, pour terminer enfin sur quelques considérations concernant la dimension institutionnelle de la grande entreprise moderne, et son rôle structurant dans le modèle de développement qui caractérisent les sociétés d'aujourd'hui.

1. Des institutions économiques socialement construites

Selon Granovetter, le projet de la nouvelle sociologie économique consiste à développer une pensée réellement sociologique de comportements longtemps demeurés la chasse gardée des économistes. Cette nouvelle branche s'inspire notamment des travaux des économistes institutionnalistes qui ont su il y a quelques décennies enrichir la réflexion économique en y intégrant des éléments historiques, politiques et juridiques (Granovetter, 1994, pp. 79-85). Cet auteur soutient que l'action économique s'inscrit dans les structures sociales de la société industrielle moderne et que les institutions ne sont pas plus le résultat

¹⁰

Bernoux précise que ces auteurs tiennent compte des cadres organisationnel, contractuel, juridique, sociaux qui transforment les agents économiques en ensembles structurés...constructions sociales...

de comportements rationnels et efficaces de la part des agents qu'ils ne sont le pur produit d'un déterminisme culturel (Granovetter, 1985, pp. 483-487; 1994, pp. 83-85). Entre ces conceptions sous et sur-socialisées de l'action économique qui correspondent ni plus ni moins à deux systèmes mécanistes, Granovetter propose une troisième voie où les comportements économiques sont encadrés dans des systèmes stables de relations sociales réelles et où les institutions sont socialement construites (Granovetter, 1994, p. 85).

En fait, les thèses fonctionnalistes et culturalistes n'offrent qu'une compréhension grossière du social et deviennent inutiles dès lors qu'on reconnaît la nature construite des institutions sociales (Idem, 1994, p. 82). Si bien qu'il est faux de prétendre que les institutions émergent spontanément du comportement rationalisateur des individus comme des réponses efficaces aux conditions d'un environnement externe donné (1985, pp. 493-504; 1994, p. 86). Mais il est tout aussi erroné de penser que les comportements individuels sont entièrement déterminés par les us et coutumes (Idem, 1994, p. 84; 1985, p. 485). Dans les deux cas, explique Granovetter, les analyses font l'impasse sur les relations sociales réellement existantes (Idem, 1994, p. 84).

Par ailleurs, s'il renonce aux déterminismes fonctionnaliste et culturel, Granovetter n'en dénonce pas moins les visions historicistes selon lesquelles chaque cas est unique et tout est possible. Il existe des contingences liées au contexte historique, à la structure sociale, à l'action collective ou encore imposées par les institutions déjà existantes qui limitent ou encadrent les comportements individuels. Le projet d'une nouvelle sociologie économique consiste précisément à incorporer ces contingences à la structure théorique et à comprendre «dans quelles circonstances les institutions économiques sont susceptibles d'être modelées par les forces de la structure sociale et de l'action collective, ou inversement comment elles se bloquent de telle sorte que les dites forces perdent toute leur pertinence» (Idem, 1994, p. 83).

Appliqué à l'entreprise, ce raisonnement signifie que contrairement à ce qu'affirme Williamson, l'entreprise n'apparaît pas spontanément en vue de réduire les coûts de transaction (Idem, 1985, pp. 493-504; 1994, p. 86). À l'instar d'autres institutions économiques, l'entreprise ne constitue

pas la réponse automatique à un besoin économique; elle est plutôt «construite par des individus dont l'action est à la fois facilitée et limitée par la structure et les ressources disponibles des réseaux sociaux où ils s'inscrivent» (1994, p. 86).

Dans les deux articles qu'il consacre à cette question, Granovetter cherche surtout à expliquer la structure de l'économie et du marché. Pour saisir l'émergence de l'entreprise comme institution socialement construite, il est utile de se référer aux travaux de Chandler (Chandler, 1977). Car même si au terme de son analyse, cet auteur conclut que la firme multidivisionnaire décentralisée s'est imposée en raison de son efficacité, son ouvrage est assez riche pour permettre une autre lecture plus proche de la démarche de Granovetter¹¹.

2. L'émergence de l'entreprise capitaliste moderne

L'ouvrage de Chandler est une vaste fresque illustrant le passage du capitalisme marchand au capitalisme industriel avancé, ainsi que l'apparition de l'entreprise moderne qui en est l'institution clef (Chandler, 1977, pp. 1-5). Il démontre qu'entre 1840 et 1920, l'entreprise familiale à propriétaire unique s'est peu à peu éclipsée au profit de la grande compagnie financée par les marchés publics. Cette entreprise d'un nouveau type, caractérisée par une séparation entre la propriété et le contrôle, donne naissance à deux, puis à trois nouveaux acteurs économiques : le gestionnaire, l'investisseur et le spéculateur (Chandler, 1977, pp. 90-99, 102-104, 168).

L'analyse de Chandler est particulièrement intéressante dans la mesure où elle permet de comprendre comment s'est peu à peu construite l'entreprise telle que nous la connaissons aujourd'hui, et surtout comment les différents acteurs ont pris part à cette construction tout au long de l'histoire. Si l'auteur insiste davantage sur l'évolution de la forme structurelle et organisationnelle de l'entreprise, il prend soin de décrire pour chaque grande étape de l'évolution de la firme sa définition juridique et son système comptable.

¹¹

Chandler souhaitait d'ailleurs que son ouvrage puisse inspirer d'autres lectures et analyses (Chandler, 1977).

Il explique que les Américains de 1790 ont directement transposé les principes juridiques et comptables utilisés par les Vénitiens quatre siècles plus tôt. Ils utilisaient la société en nom collectif et un livre de comptes en partie double où figuraient les comptes aventures et marchandises. La société par actions inventée par les Anglais au XVI^e siècle ne devait se répandre que beaucoup plus tard, alors que la construction d'infrastructures nécessita l'apport de capitaux considérables (Chandler, 1977, p. 18). Ainsi, même si les négociants spécialisés dans les services de financement et de transport utilisèrent cette forme juridique assez tôt, la désignant comme une entreprise privée au service de l'intérêt général, la société de personnes dominait encore la scène économique bien après 1840. Chandler explique que ces sociétés regroupaient le plus souvent des personnes d'une même famille et qu'elles pouvaient être constituées en vue d'une seule expédition. L'association était dissoute à la fin de l'activité ou lors du retrait d'un des associés, ce qui était l'occasion de faire le calcul et le partage des profits (Chandler, 1977, p. 31-44).

Selon Chandler, le volume d'activités relativement restreint ne justifiait aucune innovation institutionnelle au XIX^e (Chandler, 1977, pp. 54-56). Mais la construction de chemins de fer et la révolution industrielle qui devait s'ensuivre donnèrent lieu à d'importantes transformations. En fait, ce sont les compagnies de chemin de fer et de télégraphes elles-mêmes qui furent les premières grandes entreprises modernes. Parce qu'elles nécessitaient l'investissement de capitaux dépassant largement les capacités individuelles des plus nantis, ces entreprises durent faire appel à un large public d'investisseurs. Par ailleurs, s'il était jusqu'alors naturel pour le propriétaire détenteur de capitaux de gérer lui-même son entreprise, la foule constituée par les nombreux contributeurs pouvait difficilement gérer une entreprise aussi complexe que variée. Si bien que l'on commença à embaucher des gestionnaires professionnels possédant des compétences particulières, tandis que la capitalisation, la stratégie financière et la sélection des gestionnaires demeuraient du ressort des investisseurs (Chandler, 1977, p. 98).

D'avantage concernés par la pérennité et la croissance de l'entreprise que les investisseurs essentiellement tournés vers le profit, ces gestionnaires constituent véritablement une nouvelle catégorie d'acteurs économiques. De leur côté, les investisseurs se sont peu à peu professionnalisés. Face

à des besoins de financement décuplés, les fermiers, les marchands ou les fabricants qui avaient intérêt à contribuer au développement des lignes ferroviaires afin d'assurer la prospérité de leur région cédèrent graduellement le pas à des investisseurs «désintéressés» des projets, et plus attachés au rendement financier de leurs titres (Chandler, 1977, p. 166). On peut affirmer qu'à partir de ce moment, les investissements se désencastrent et que la rentabilité des projets de développement se scinde irrémédiablement en une rentabilité financière d'un côté, et des retombées socio-économiques de l'autre.

Vers les années 1850, Chandler mentionne que la demande auprès des intermédiaires financiers était sans précédent (Chandler, p. 101-104). Le volume des titres en circulation de même que la centralisation et l'institutionnalisation des marchés financiers nécessités par les besoins d'investissements du secteur ferroviaire favorisèrent le développement de la spéculation financière et l'émergence d'une troisième catégorie d'acteurs économiques (Chandler, 1977, pp. 104, 167).

Par ailleurs, le recours extensif aux investisseurs fut l'occasion de développer et de perfectionner les outils de financement (actions et obligations). Il fallu également améliorer les méthodes comptables en vue de satisfaire les besoins d'informations grandissants des investisseurs et de permettre des analyses comparatives entre les performances financières des différentes entreprises (Idem, p. 118-134). Entre 1850 et 1870, de nouvelles pratiques en matière de finance, de prix de revient et de comptabilisation du capital s'ajoutèrent à la simple tenue de livres. Cette modernisation comportait d'importants enjeux qui furent au coeur du débat public qui suivit 50 ans plus tard¹². L'idée d'une vérification externe commença à se faire jour et en 1879, une réunion fut organisée en vue d'unifier les méthodes comptables (Chandler, 1977, pp. 123-125).

¹²

Comme l'explique Chandler, la distinction claire entre le compte d'exploitation et le compte en capital revêtait une grande importance si l'on considère le fait qu'en imputant des coûts d'exploitation au compte de construction, les promoteurs pouvaient faussement laisser croire qu'ils réalisaient des profits, et qu'en imputant des coûts de transaction au compte d'exploitation, les investisseurs pouvaient augmenter le coût pour les utilisateurs (Chandler, 1977, p. 124).

En conclusion sur cette période, Chandler affirme que «la formulation des stratégies qui donnèrent naissance à ces superfirmes reflète bien les buts poursuivis par les managers, les investisseurs et les spéculateurs qui avaient entre leurs mains les destinées des chemins de fer américains. Les grands systèmes ne furent pas édifiés pour réduire les coûts ou augmenter les profits à court terme. Les stratégies de croissance ne visaient pas à satisfaire les besoins ou à exploiter les avantages de la coordination administrative (...). La motivation fondamentale [était celle] d'assurer un flux continu de passagers et de marchandises empruntant les installations d'une compagnie donnée grâce au contrôle complet des connexions avec les principales sources de trafic» (Chandler, 1977, p. 168). L'auteur explique que les stratégies mises de l'avant par les managers répondaient davantage au positionnement des entreprises rivales qu'à une estimation rigoureuse de la demande de transport. Devant l'impossibilité de former des alliances visant à contrôler les prix, ils choisirent de s'intégrer verticalement dans le but d'atteindre l'autosuffisance. Si bien que l'édification de grandes firmes constituait d'abord et avant tout une réponse à la menace concurrentielle plutôt qu'un moyen de réduire les coûts (Chandler, p. 193-198).

D'après Chandler, ce sont les nouvelles infrastructures de transport et de communication qui impulsèrent la révolution vers la production et la distribution de masse (Idem, p. 233 et ss.). Même si elle était indispensable, l'expansion du marché fut moins déterminante dans l'apparition de la grande entreprise de production et de distribution que la vitesse, le volume et la régularité de la circulation des marchandises et des informations que permirent tout à coup les nouvelles infrastructures. Devant les limites des réseaux de distribution existants, certaines entreprises engagées dans la production de masse commencèrent à s'intégrer verticalement (Chandler, 1977, p. 319). Et dans une optique similaire à celle des compagnies de chemin de fer, d'autres entreprises cherchèrent à former des fédérations (Idem, p. 351). La législation antitrust consacra le recours au holding¹³ déjà répandu dans le secteur du transport. Mais Chandler explique que ces regroupements dépassèrent tous le stade de la consolidation

¹³

Forme juridique permettant de créer une entreprise dont l'objet consiste à détenir les actions d'autres entreprises.

juridique pour mener vers une centralisation administrative (Chandler, 1977, p. 356-369). D'après Chandler, même si elles furent officiellement rendues obligatoires par un arrêt de 1895 interdisant le holding-cartel, ces intégrations répondaient surtout à des facteurs économiques (Idem, p. 383).

La nouvelle entreprise multidivisionnaire décentralisée serait le fruit de ces intégrations. D'abord financées par le secteur bancaire, ces entreprises intéressèrent rapidement les investisseurs déçus par la profitabilité décroissante des compagnies ferroviaires. Pour Chandler, le gestionnaire avait désormais pour objectif d'assurer la réussite de l'entreprise en tant qu'institution génératrice de profits, et c'est dans ce but qu'il mit en oeuvre les stratégies de croissance tant verticales qu'horizontales qu'on a pu observer depuis la fin du XIX^{ème} siècle (Chandler, 1977, p. 540). Cette nouvelle configuration de l'économie caractérisée par la grande entreprise moderne correspond à ce que Chandler appelle le capitalisme gestionnaire. Venu remplacer les anciens capitalismes familial et financier, ce capitalisme d'un nouveau genre a suscité de vives réactions politiques qui ont pu donner lieu à des renouvellements législatifs (Idem, p. 547). Mais pour Chandler, le contrôle des grandes entreprises et la question de l'imputabilité des dirigeants dans une société reposant sur des fondements démocratiques demeurent encore aujourd'hui un enjeu politique majeur (pp. 552-556).

3. Les dimensions juridiques de l'entreprise

La plupart des auteurs de tradition institutionnaliste accordent une place particulière à la dimension juridique de l'entreprise (Bernoux, 1995, p. 271). Comme l'affirme Chandler, une théorie de la firme doit obligatoirement tenir compte du fait que l'entreprise est une entité légale (Chandler, 1992; Coriat et Weinstein, p. 190). Or, une consultation rapide permet de constater qu'en droit comme en histoire, le terme entreprise demeure assez confus et que ce que l'on désigne comme étant une entreprise recouvre en fait des entités de nature fort différente (Ost, 1990,

p. 85)¹⁴. À titre d'exemple, Vigezzi recense une quinzaine de formes principales d'entreprises en France, allant de l'entreprise individuelle à la société anonyme, en passant par la société en nom collectif, la société à responsabilité limitée, la société coopérative et les groupements d'intérêt public (Vigezzi, 1997, pp. 113-118). Si la définition exhaustive de chacune de ces formes dépasse certainement le cadre du présent texte, il importe néanmoins de souligner en quoi elles se distinguent.

Tout d'abord, certaines entreprises sont des sociétés de personnes (comme par exemple les sociétés en nom collectif) alors que d'autres sont des sociétés de capitaux (la société anonyme ou la compagnie). Deuxièmement, certaines entreprises bénéficient de la personnalité morale, c'est à dire qu'elles ont une personnalité juridique distincte de leurs promoteurs, alors que d'autres non¹⁵. En dernier lieu, il faut distinguer les entreprises privées des entreprises dites publiques, c'est à dire celles qui font appel à l'épargne publique ou au marché boursier, et qui sont soumises à des règles particulières.

Ces distinctions peuvent paraître techniques à prime abord, mais elles permettent de mieux saisir la nature profonde de l'entreprise capitaliste moderne, et surtout d'en extirper l'imaginaire idéologique. Les auteurs prennent rarement le temps de définir la structure juridique de la grande entreprise qu'ils veulent analyser, alors qu'elle constitue à notre avis un élément essentiel de l'analyse. Or, la grande entreprise capitaliste correspond généralement à un type précis d'entité légale, ou du moins à un groupe d'entités ayant les mêmes caractéristiques juridiques : la compagnie ou la société par actions (la société anonyme en France) c'est à dire « Une personne morale de droit privé, constituée ou prorogée sous l'autorité d'une loi générale, dotée d'un capital-action et exerçant

¹⁴

Signalons toutefois que dans le Code civil du Québec, le législateur définit l'entreprise de la manière suivante : activité économique organisée, qu'elle soit ou non à caractère commercial, consistant dans la production ou la réalisation de biens, leur administration ou leur aliénation, ou dans la prestation de services (article 1525).

¹⁵

Au Québec, le législateur a récemment restreint l'expression « personne morale » à la compagnie Martel, p. 1-7.

une activité lucrative autre que des affaires de banque, de fidéicommiss ou d'assurance » (Martel et Martel, p. 1-1). Pour sa part, la société est plutôt « un regroupement contractuel de deux personnes ou plus qui conviennent, dans un esprit de collaboration, d'exercer une activité, incluant celle d'exploiter une entreprise, d'y contribuer par la mise en commun de biens, de connaissances ou d'activités et de partager entre elles les bénéfices pécuniaires qui en résultent » (Idem, p. 1-2; CCQ, art. 2186). Si bien que comme le font remarquer Martel et Martel, alors que la société a une origine contractuelle, l'origine de la compagnie est statutaire, institutionnelle. L'existence de la compagnie n'est donc pas subordonnée à la présence de personnes physiques¹⁶.

Cette distinction ébranle fortement l'image de l'entreprise communauté d'une part, et met sérieusement en question le caractère privé de sa constitution d'autre part (Mc Mahon, 1986). Elle invalide la théorie dite réaliste selon laquelle l'entreprise préexiste à la loi, et qu'en octroyant la personnalité morale, le droit ne fait que reconnaître un état de fait¹⁷ (Martel et Martel, pp. 1-5 - 1-7). Cette théorie était déjà difficilement compatible avec le fait que la compagnie a une existence perpétuelle (CCQ, art. 314), indépendante de ses membres et qu'elle ne disparaît qu'au moment où l'État ou le tribunal prononce sa dissolution (Martel et Martel, p. 1-10).

Par contre, malgré son statut institutionnel, la compagnie est une personne morale de droit privé et non de droit public, c'est à dire qu'elle est constituée dans un but d'intérêt privé visé par un nombre restreint ou défini de personnes (Martel et Martel, pp. 1-13 - 1-14). C'est par son capital-action qu'elle se distingue d'autres personnes morales de droit privé telles que les corporations sans but lucratif ou les coopératives. Enfin, la compagnie exerce une activité dont la finalité est lucrative, c'est à dire que sa raison d'être est de générer des profits pour le bénéfice de ses actionnaires, que ce soit à travers l'exploitation d'une entreprise, ou encore par le biais d'un holding.

¹⁶ Ost fait une remarque similaire en analysant la situation belge (Ost, 1990, p. 87).

¹⁷ Par opposition à la thèse de la fiction.

Le concept de personnalité morale est ambigu car en octroyant le statut d'acteur juridique à l'entreprise, le droit lui confère une identité qui participe d'un véritable processus de naturalisation. Ce n'est qu'en étant conscient de ce phénomène que l'on peut comprendre l'occurrence d'interrogations juridiques telles que l'application de la charte des droits et libertés à la compagnie¹⁸. Le contenu et la portée du concept de personne morale s'est toujours défini en rapport à celui de personne physique, ce qui renforce d'une certaine façon le caractère individuel, ou à tout le moins indivisible de la compagnie; à cet égard, on peut dire que la conception juridique se rapproche en quelque sorte de la conception micro-économique de la firme, dont on a dit qu'elle traitait en acteur individuel une entité collective.

Un autre concept juridique va dans le même sens, tout en consacrant l'autonomie de la compagnie vis à vis ses membres : c'est le voile corporatif. En vertu de ce principe fondamental du droit des compagnies, la personne morale est distincte de ses membres et les mobiles de ceux qui ont participé à sa promotion n'entrent aucunement en compte lorsqu'il s'agit de déterminer les droits et obligations de la compagnie (Lord Halsbury, cité par Martel et Martel, p. 1-25). Il existe cependant plusieurs exceptions statutaires et jurisprudentielles qui permettent au juge de soulever le voile corporatif afin de rejoindre les personnes qui se « cachent » en arrière telles que les dispositions prévoyant la responsabilité personnelle des administrateurs et dirigeants, ou encore le droit du travail qui permet de traiter comme un seul et même employeur

¹⁸

Martel et Martel rappellent que « La compagnie (...) est une personne à part entière, et bénéficie de prime abord des mêmes droits fondamentaux qu'une personne physique [Le mot « personne » utilisé dans une loi vise autant les personnes morales que les personnes physiques : *Loi d'interprétation*, L.R.Q. c. I-15, art. 61 (16); *Loi d'interprétation*, L.R.C. (1985) ch. I-21, art. 35, « personne »]. Toutefois, cette affirmation est sujette à deux exceptions. En premier lieu, les tribunaux ont interprété certaines autres libertés et garanties aux personnes physiques, en utilisant les mots « êtres humains », « personne humaine » ou « personne physique ». En second lieu, les tribunaux ont interprété certaines autres libertés et garanties (...) comme ne s'appliquant pas aux personnes morales, lorsque par nature de personnes intangibles et fictives, ces personnes morales sont tout simplement incapables d'en bénéficier de façon concrète ou d'en faire un usage conforme à leur objet » (Martel et Martel, pp. 1-18 - 1-19).

deux compagnies juridiquement distinctes (Martel et Martel, pp. 1-26 - 1-27). Comme le mentionnent Martel et Martel, cette tendance à soulever le voile corporatif tout spécialement dans les dispositions fiscales, tend à renforcer la thèse de la fiction juridique comme fondement de la compagnie (Idem, p. 1-30).

Par contre, s'il consacre le caractère autonome de la compagnie, le voile corporatif de par son libellé même reconnaît l'existence de personnes physiques au delà de la personne morale. L'image d'une entité distincte et indépendante se heurte à la réalité pratique qui fait que ce n'est que par les oeuvres de personnes physiques que la compagnie agit. C'est pourquoi en matière de délit, le droit ne se contente jamais de « punir » la compagnie et va rejoindre ceux par qui l'infraction a été commise, comme les dirigeants et les administrateurs¹⁹. De plus, dans le cas d'une entreprise entièrement contrôlée par une autre ou d'une entreprise à actionnaire unique, les tribunaux canadiens ont développé la notion d'alter ego : « La notion d'alter ego a été développée en matière de responsabilité d'une compagnie pour exprimer la réalité selon laquelle une entité corporative ne peut agir que par le biais de son âme dirigeante et illustrer (...) le contrôle que l'une peut exercer sur l'autre » (Martel et Martel, p. 1-74).

Cette question nous amène à discuter des liens qu'entretient la compagnie, personne morale, avec les différentes personnes physiques qui lui sont rattachées. Contrairement à ce que l'on entend régulièrement, et ceci est bien établi par la jurisprudence, l'actionnaire même unique n'est propriétaire ni de la compagnie, ni de ses biens : « L'action de la compagnie est un bien meuble incorporel, une sorte d'intérêt dans la compagnie qui n'est ni celui d'un propriétaire, ni celui d'un créancier, mais plutôt celui, mesurable en argent, conférant à l'actionnaire certains droits ou intérêts établis par la loi et les termes d'un contrat (l'acte constitutif) » (Martel et Martel, pp. 12-8 - 12-11). L'action confère généralement trois droits à son détenteur : celui de recevoir des dividendes, celui de participer au partage en cas de liquidation, et le droit de vote. En fait, l'actionnaire est un investisseur : « L'action témoigne que son détenteur ou cédant

¹⁹

Voir le célèbre arrêt Bata en environnement.

a effectué une mise de fonds dans le capital de la compagnie. Cette mise de fonds n'a pas été faite avec altruisme ou désintéressement; au contraire, l'actionnaire espère que l'argent ou les biens dont la contribution profite au capital de la compagnie lui rapporteront éventuellement une considération supérieure à cette contribution. Acheter une action, c'est comme faire un placement » nous disent Martel et Martel (p. 18-24). Si bien que, « contrairement à l'administrateur (...) l'actionnaire n'est pas tenu d'agir dans l'intérêt de la compagnie, il agit selon ses propres intérêts (Martel, 1987, p. 120).

Il en va tout autrement de l'administrateur et du dirigeant «qui est lié à la compagnie par une relation de mandataire et de quasi-fiduciaire» nous disent Martel et Martel (p. 18-24). De plus, « Les administrateurs (...) ne sont pas les mandataires des actionnaires. C'est envers la compagnie, personne distincte, qu'ils ont des devoirs et une responsabilité » (Martel et Martel, p. 24-70). Outre les obligations statutaires qu'il serait fastidieux d'énumérer ici, mentionnons que les administrateurs ont un devoir de prudence, de diligence, d'honnêteté et de loyauté envers la compagnie (p. 24-67), et qu'ils doivent agir avec pour seul objectif le bien de la compagnie (...) sans tenir compte des intérêts d'aucune autre personne, groupe ou entité (p. 23-44). Si bien que les actionnaires n'ont aucune instruction à donner aux administrateurs et que ces derniers n'ont pas à défendre leurs intérêts (Idem, p. 23-45). Pour sa part, le dirigeant est lié à la compagnie par un lien d'emploi.

Les précisions juridiques que nous venons de faire n'ont guère la prétention de saisir l'essence de l'entreprise capitaliste moderne. Toutefois, elles nous semblent indispensables à la compréhension de l'entreprise en tant qu'institution dans la mesure où le droit en fournit le cadre formel et arrêté. C'est à ce titre qu'il peut fournir de précieuses indications en vue d'une analyse de l'entreprise capitaliste moderne en tant qu'institution centrale d'un système économique.

4. Une institution centrale du système capitaliste

De notre point de vue, l'intérêt de l'analyse de Chandler n'est pas tant d'avoir mis au jour l'innovation organisationnelle que constitue la firme multidivisionnaire décentralisée, que d'avoir expliqué comment émerge

cette nouvelle institution qu'est la firme capitaliste moderne et comment on peut la définir²⁰.

Tout d'abord, comme le démontre Chandler, une même terminologie recouvre des réalités fondamentalement différentes, si l'on compare l'entreprise familiale du début du XIXe siècle et la compagnie publique ou la société anonyme du XXIème siècle. Encore aujourd'hui, le terme entreprise désigne tout aussi bien les grandes multinationales que certaines «entreprises» à but non lucratif. Or, le fait qu'une compagnie puisse être aussi bien une entreprise qu'un holding (c'est à dire une personne morale à fonds social qui n'exploite pas d'entreprise) est une précision importante dans la mesure où elle consacre le fait que, contrairement à l'idéologie véhiculée, la nature de la compagnie est moins rattachée à sa dimension productive qu'à son caractère lucratif. Par ailleurs, il existe des distinctions fondamentales entre la société de personne, l'entreprise individuelle et la compagnie financée par le marché public, que ne permet guère de distinguer le langage courant avec le terme entreprise. À notre avis, cette confusion met l'accent sur le caractère productif des entreprises capitalistes modernes, occultant certaines de ses caractéristiques institutionnelles principales.

Ensuite, la grande entreprise capitaliste moderne est au cœur de rapports sociaux particuliers. C'est ce qu'illustre Chandler lorsqu'il explique comment l'apparition de l'entreprise capitaliste financée par le marché boursier préside à l'émergence de trois nouveaux acteurs sociaux, mais aussi trois nouveaux types de rapports sociaux. Dans cette optique, il

²⁰

Chandler démontre que le développement de la grande entreprise est intimement lié au développement de la consommation «de masse». Mais contrairement à ce qu'il affirme, nous sommes d'avis que l'entreprise moderne n'a pas internalisé des fonctions autrefois assumées à travers les mécanismes du marché; il s'est développée en son sein des activités qui n'existaient pas auparavant (comme la réparation de la machinerie), et qui d'ailleurs aujourd'hui de plus en plus prises en charge à travers le marché au sein d'une toute nouvelle configuration (l'entreprise réseau) (Groupe de Lisbonne, 1995). La situation actuelle ne constitue pas un «retour» au marché; elle est inédite. Si bien qu'à chaque type de marché correspond un type d'entreprise, ce qui démontre l'absurde d'une réflexion sur l'entreprise moderne évoluant dans un marché atomiste.

nous semble insuffisant d'affirmer que la firme moderne correspond à une séparation entre la propriété et le contrôle (Berle and Means, 1932). Car pas plus le gestionnaire salarié que l'investisseur n'est le successeur de l'entrepreneur. Il s'agit de trois acteurs économiques distincts rattachés à des entités qui, si elles portent le même nom, n'en sont pas moins fondamentalement différentes. En d'autres termes, la grande entreprise capitaliste moderne est une institution nouvelle qui préside à des rapports sociaux inédits.

En effet, au delà du rapport capitaliste issu de l'usine qui oppose les propriétaires et les ouvriers, la forme juridique particulière de la compagnie à fonds publics instaure des rapports différents de ceux prévalant dans un capitalisme marchand, ce que décrit fort bien l'ouvrage de Chandler. Dès l'origine, les «actionnaires» ne sont pas des promoteurs mais bien des investisseurs, nouvelle catégorie introduite par l'action (titre financier). C'est pourquoi on ne saurait parler d'une dissociation historique entre la propriété et le contrôle, mais bien d'un nouvel arrangement institutionnel permettant de combiner un capital dispersé à un projet de développement innovant (les infrastructures de transport) puis à une fonction gestionnaire organisée (les entreprises de production et de distribution de masse). Comme le démontre Chandler, la forme juridique de la compagnie financée par actions (la corporation) se généralise avec les grands travaux requis par les infrastructures ferroviaires. C'est une fois répandue dans ce secteur dont elle permet le développement, et une fois que cette infrastructure favorise la production et la consommation de masse que cette forme juridique est exportée vers ces autres secteurs. La forme juridique de la compagnie par actions n'est pas le prolongement de l'entreprise individuelle, c'est une nouvelle forme institutionnelle qui s'est développée en raison de la nature particulière des travaux requis par les services d'utilité publique d'une part, et qui convenait aux nouvelles entreprises de production et de consommation de masse auprès desquels la nouvelle classe des actionnaires a pu continuer à faire fructifier son avoir.

Le point que nous cherchons à faire valoir ici est que la compagnie financées par actions est une institution non seulement historiquement située, comme le démontre bien Chandler, mais également constitutive d'un certain projet de développement. En l'occurrence, l'émergence des

compagnies de chemin de fer est inhérente à un projet de développement qui consistait à doter le pays d'une infrastructure de transport et de communication. Quant à leur forme juridique et à leur mode de financement particuliers, ils sont corrélatifs au choix politique de financer ce développement par le biais d'investissements privés²¹. Une fois née la nouvelle classe des actionnaires, on peut aisément comprendre leur intérêt à élargir le bassin de leurs investissements en se tournant vers les nouvelles entreprises de production et de distribution de masse qui allaient bénéficier d'une formidable expansion grâce au parachèvement des infrastructures de communication.

Ce qui nous importe ici, c'est de voir comment une institution sociale a été façonnée et est encore au coeur de rapports sociaux particuliers, mais aussi comment, à titre d'institution portée par un grand compromis, elle répond à des modèles de développement particuliers. Nous nous situons ici dans une perspective résolument régulationniste, que nous tenterons d'exposer à travers la vision de la crise que propose Lipietz, et que nous présentons dans la section qui suit.

²¹

Il va sans dire qu'elle traduit également un choix de financement «privé» par opposition à un investissement public. Comme le mentionne Chandler : «Du fait qu'elles géraient le trafic des entreprises de transport, les compagnies de chemin de fer, à la différence des principales sociétés de canaux, devinrent des entreprises plutôt privées que publiques. Dans les premières années de la république, les négociants et transporteurs américains firent campagne pour que le gouvernement prenne à sa charge la construction et l'exploitation de ces coûteuses voies ferrées. Mais ils proposèrent rarement que les transports soient gérés par l'État» (Chandler, 1977, p. 92).

C Contexte de la crise

D'après Lipietz, la crise économique qui a débuté au milieu des années 70 dépasse l'interprétation cyclique ou conjoncturelle que lui donnent certains économistes. Elle correspond plutôt à une profonde remise en question du modèle de développement fordiste caractéristique des trente glorieuses (Lipietz, 1989). À la base de ce modèle, le taylorisme imposait une certaine organisation du travail privant le producteur de la maîtrise de ses activités en échange d'un partage des gains de productivité résultant de la rationalisation. Le compromis fordien a pu ainsi assurer une correspondance entre la production et la consommation de masse. Le régime d'accumulation caractéristique de cette période reposait donc sur une production de masse où la rationalisation et la mécanisation favorisèrent une hausse de la productivité et du volume de biens d'équipement utilisés par les travailleurs. De plus, ce régime prévoyait un partage régulier de la valeur ajoutée se traduisant par une croissance du pouvoir d'achat. Ces conditions assurèrent aux entreprises un taux de profits stable, une pleine utilisation des équipements et à la société le plein emploi. Le modèle de développement fordien s'appuyait par ailleurs sur des formes de régulation particulières, incluant une législation sociale, un État-Providence et une monnaie de crédit. Enfin, il s'appuyait sur une vision du monde plus large, sur un paradigme sociétal où l'on considère efficient de réserver la production à un groupe dominant, naturel de rétrocéder aux salariés et à la population une partie des gains de productivité à travers le salaire direct ou l'État providence, et où l'État doit veiller à ce que le progrès technique et la croissance économique assurent le plein emploi et la croissance de la consommation (Lipietz, 1989, p. 24-25).

À la fin des années 70, la baisse de rentabilité du modèle fordien engendre une crise aggravée par une internationalisation des marchés et de la production qui compromet les régulations essentiellement nationales (Lipietz, 1984, pp. 28-32). Pas plus la première vague de politiques économiques visant à soutenir la demande interne, que les incursions du côté du libéral-productivisme menées par Thatcher et Reagan ne sont parvenues à endiguer cette crise qui se révèle plus profonde et plus fondamentale (Lipietz, 1989, p. 27-41). C'est que, comme l'explique

Lipietz, « Il ne s'agit plus de déterminer « la » politique économique conforme à des règles du jeu déjà données. Il s'agit de choisir de nouvelles règles : des nouveaux principes d'organisation du travail, de nouvelles normes dans l'orientation et l'usage social de la production, de nouvelles habitudes et de nouveaux modes de régulation » (Lipietz, 1989, p. 36).

Marqué par de grandes périodes de stabilité pendant lesquelles un cadre général, des objectifs et des règles du jeu sont acceptés bon gré mal gré par tous, le capitalisme connaît périodiquement de grandes périodes de bouleversements où le modèle de développement et le grand compromis sur lequel il se fonde sont remis en question, et que se dessine une nouvelle vision du monde (Lipietz, 1989, p. 9-10). En situation de grande crise, le modèle devient désuet et ne reçoit plus l'assentiment général. Comme l'explique Lipietz : « Ces périodes sont des bifurcations de l'histoire, où le poids des routines cède l'avantage aux initiatives transformatrices. Des périodes ouvertes dont l'issue reste incertaine pendant bien plus d'une décennie. Des périodes de redéfinition des projets, de réaligement des forces sociales » (Idem, p. 11)

La crise actuelle est précisément une crise du projet de société, une crise du modèle de développement nécessitant la recherche d'un nouveau grand compromis où s'affrontent notamment deux paradigmes concurrents (Lipietz, 1989; Bélanger et Lévesque, 1994, p. 19). Face au libéral productivisme expérimenté par certains pays au cours des dernières années, un nouveau paradigme sociétal résolument différent serait en train de prendre forme depuis les années 1970 et semble s'être cristallisé autour de la notion de développement durable (UICN, 1980; Rapport Brundtland, 1987). La période actuelle serait donc marquée par une lutte entre deux paradigmes concurrents comme l'a été celle des années trente, et dont il est encore difficile de prévoir l'issue. D'un côté, le libéral productivisme est marqué par une accentuation de l'impératif technico-économique productiviste, une fragmentation de la société, un recul des solidarités administratives et le rôle prépondérant accordé à l'entreprise (Lipietz, 1989, p. 45). De l'autre, le paradigme du développement durable en émergence s'articule autour de l'environnement, de l'équité, de la solidarité, de l'autonomie et de la citoyenneté (Vaillancourt, 1995; Bélanger et Lévesque, 1994, p. 20; Lipietz, 1989, p. 70).

Composante majeure de ce nouveau paradigme, les préoccupations écologiques ne sont plus à la périphérie de l'économie mais bien au cœur de la crise actuelle (Lipietz, 1989, p. 66). En cela, le développement durable s'oppose tout autant au modèle fordiste qu'au libéral productiviste, remettant en question des éléments aussi fondamentaux que la notion de besoin, la consommation et la production de masse, la marchandisation des rapports sociaux, et le rapport au temps (Lipietz, 1989, p. 62; Waaub, 1992).

Si on peut dire à la manière de Touraine que les écologistes ont eu tendance à proposer pendant longtemps une contre utopie impossible à opérationnaliser à l'échelle organisationnelle (Touraine, 1993, p. 350-351), le développement durable est présenté aujourd'hui comme une nouvelle façon de faire, et surtout, une nouvelle façon de prendre des décisions au sein de chacune des instances, ou des institutions actuellement en place. Or, l'entreprise-institution que constitue la compagnie financée par actions en tant que forme juridiquement réglée de prise de décisions légitimes (Touraine, 1993, p. 252) et le système économique dont elle est l'acteur clef constituent malheureusement des archaïsmes inconciliables avec les défis posés par la problématique environnementale. « L'entreprise est un modèle de développement » axé sur la croissance, une croissance concertée et planifiée (Touraine, 1969, p. 195). Elle est au cœur et à l'origine d'un modèle de développement en contradiction flagrante avec les principes de base d'une société écologique. C'est ce dont nous tentons de rendre compte dans la dernière partie de notre étude.

D Le questionnement institutionnel de l'entreprise engendré par la problématique environnementale

Depuis les dernières décennies, l'environnement est devenu une préoccupation croissante autant sur la scène sociale que parmi les chercheurs en sciences pures tout d'abord, puis en sciences sociales. Si les entreprises ont nié cet enjeu pendant longtemps, elles ont commencé à prendre part au débat dès les années 1980, pour prendre résolument partie lors de la conférence de Rio (Schmidheiny, 1992). Nous n'insisterons pas ici sur les fondements théoriques des solutions environnementales avancées par les entreprises puisqu'elles s'appuient essentiellement sur les mêmes prémisses que l'éthique et la responsabilité sociale, question à laquelle nous avons consacré notre étude précédente. Nous n'insisterons pas davantage sur les initiatives corporatives qui se situent à un niveau purement managérial (ISO 14 001) car malgré leurs prétentions, elles s'insèrent dans une perspective plus organisationnelle qu'institutionnelle. Ce que nous souhaitons étudier ici tient plutôt aux tensions que provoque la crise environnementale sur l'entreprise-institution telle qu'elle existe aujourd'hui, plus exactement sur la forme corporative qui domine la scène économique.

1. Le questionnement écologique des prémisses économiques

Pour Swaney, il est difficile d'imaginer des approches plus différentes que celles que l'économie néoclassique et les institutionnalistes proposent de l'environnement. Il définit la première comme une vision du monde mécaniste et réductionniste, où tout n'est que la somme de ses parties, où les valeurs sont limitées au plaisir et à la souffrance, et qui est basée sur des fonctions d'utilités indépendantes et exogènes, la propriété privée de tout ce qui a de la valeur, une structure de droits de propriété efficace mais statique, et un système de marché parfaitement compétitif. L'approche institutionnelle au contraire propose une vision du monde organique et holiste, où les choses sont soit plus, soit moins, mais rarement la somme de leurs parties, et où des valeurs conflictuelles sont souvent en conflit. Elle est fondée sur les préférences endogènes et interliées des individus et des groupes, une propriété privée limitée et socialement définie, et une économie politique où le pouvoir politique et économique se mélange aux

forces du marché dans un processus qui sert, bien ou non, autant les intérêts privés que les besoins sociaux (Swaney, 1988, p. 321).

Swaney propose une approche néoinstitutionnelle de la problématique environnementale qui résume à notre avis assez bien les points d'achoppements majeurs entre la théorie économique à la base du système contemporain et de l'entreprise corporative qui en est l'acteur clef. Il aborde successivement la question des coûts sociaux, des droits de propriété et de la mesure économique.

En développant la notion de coût social dans *The Social Costs of Private Enterprise*, Kapp a voulu marquer son désaccord avec le caractère exceptionnel de l'externalité économique, c'est à dire le coût engendré par une activité privée mais non comptabilisé dans le bilan de l'activité (Kapp, 1950 dans Swaney, p. 340). Pour Kapp en effet, les coûts sociaux ne sont pas l'exception à la règle mais bien un phénomène typique. Les marchés ont intrinsèquement tendance à générer des externalités (Kapp, 1979, pp. 840-842, cité par Swaney, 1988, p. 341). Ce phénomène s'explique par le fait qu'en situation de concurrence, les entreprises sont fortement incitées à réduire le plus possible leurs coûts en évitant ou en minimisant les impacts négatifs de leurs activités; il existe un incitatif systémique à réduire les coûts, peu importe le moyen, et plus l'économie est compétitive, plus cette pression est forte²² (Kapp, 1977, pp. 532-533; Swaney, 1988, p. 341-343; Jones, 1996, p. 11).

Lorsque ces coûts sont évités par l'entreprise plutôt que véritablement éliminés, il s'agit d'un transfert de coûts qui se traduit par un accroissement de la pression et des coûts sociaux engendrés par les activités corporatives. Swaney identifie trois types de transfert de coûts

²²

Le traitement des eaux usées dans les zones urbaines est un bon exemple de coût social : en rejetant des effluents toxiques, l'entreprise externalise le coût de traitement qui doit être supporté par la population en général à travers l'investissement des taxes et impôts dans des systèmes de traitement de l'eau plus efficaces et plus performants. Les taxes et redevances «écologiques» ont principalement pour but de contrer ce phénomène en forçant l'entreprise à internaliser ses coûts environnementaux. Mais comme nous l'expliquons dans une autre étude, il s'agit moins d'une internalisation à proprement parler que d'un financement de services publics (Gendron et Naud, 1998).

: les pratiques qui violent les normes éthiques (embauche d'enfants, conditions de travail non-sécuritaires), les technologies qui améliorent la rentabilité de l'entreprise tout en provoquant de nouveaux coûts pour la société (pesticides), les conséquences de certaines productions qui forcent la société à prendre en charge la sauvegarde de certains éléments autrefois gratuits (qualité de l'air). Ces coûts impliquent que d'une part, il importe d'évaluer l'impact global d'une technologie avant de conclure qu'elle est appropriée (c'est à dire non seulement sa rentabilité pour l'entreprise, mais les coûts sociaux qu'elle est susceptible d'engendrer), et que d'autre part, il est nécessaire de vérifier la répartition coût corporatif - coût social impliqué par les méthodes de comptabilité traditionnelles.

Cette dernière remarque n'est pas surprenante si l'on se rappelle le contexte historique dans lequel s'est développée la comptabilité moderne. À l'époque, il n'était pas encore question de limites environnementales, qu'il s'agisse de la disponibilité des ressources naturelles ou de la capacité de charge des écosystèmes. Mais à notre avis, plus fondamental encore est le fait que la comptabilité a été développée par et pour les associés tout d'abord (partage des bénéfices), puis en vue d'informer et d'attirer les investisseurs (avènement de la société par actions) (Chandler, 1977). Les principes comptables sont donc intrinsèquement orientés vers une certaine comptabilisation de la richesse envisagée dans une logique tout à fait privée, et non collective. Lorino explique même que la comptabilité actuelle est orientée vers les besoins des investisseurs, et s'avère inadaptée à la prise de décision stratégique des gestionnaires. Celle-ci requiert d'autres indicateurs dans la mesure où les outils d'évaluation ne sont pas universels et que « les traitements de l'information n'ont de validité que relativement au point de vue et aux objectifs précis d'un acteur donné » (Lorino, 1989, pp. 102-103). S'il existe un écart entre la comptabilité du gestionnaire et celle de l'investisseur, on peut imaginer celui existant entre la comptabilité de l'investisseur et celle de l'écologiste ou du citoyen.

C'est dans cette perspective qu'il faut comprendre la problématique de la Tragedy of the Commons (Harding, 1968). Alors que certains économistes affirment que les problèmes environnementaux découlent de l'absence de droits de propriété sur les biens communs, il est plus juste de renverser la question en affirmant que l'environnement n'est

pas un « bien » économique en ce qu'il ne se prête pas à une logique économique échangiste. Loin d'être une avancée dans la résolution du problème environnemental, l'économie néoclassique de l'environnement l'instrumentalise et le dématérialise afin de pouvoir le traiter comme une donnée chiffrée. Cela lui évite de le reconnaître comme cadre, et lui procure un nouveau domaine où appliquer ses courbes d'équilibre et ses principes d'utilité. Ce courant évite ainsi le lourd tribut politique des choix environnementaux (ou plutôt non environnementaux) qui ont été faits par la société industrielle reposant sur un modèle de développement axé sur la croissance économique²³.

Ces choix sont tout aussi implicites dans la comptabilité nationale que dans la comptabilité corporative. Mais dans l'un ou l'autre cas, c'est le processus même de mesure qui est en cause, un processus dicté par des paradigmes économiques reposant sur une conception particulière et très certainement désuète de la richesse. Selon Swaney, les Institutionnalistes considèrent que toute valeur n'est pas réductible à une valeur monétaire, et qu'un prix ne reflète pas nécessairement la valeur d'un bien pour la société (Swaney, 1988, p. 349). C'est pourquoi l'analyse avantage-coût peut s'avérer très problématique lorsqu'il s'agit d'analyser le bien fondé d'un projet en fonction notamment de ses répercussions environnementales. Par ailleurs, le taux d'actualisation largement utilisé pour évaluer la faisabilité financière des projets a pour effet de minimiser les effets à long terme d'un investissement par rapport à ses effets premiers. Dans l'ordre économique actuel, où le temps n'est qu'un facteur de risque, les investissements nécessaires à des mesures de conservation dépasseront toujours les avantages devant être comptabilisés à long terme. De plus, les sciences économiques

²³

En faisant abstraction du contexte politique dans lequel émergent les questions environnementales, cette économie propose très souvent des solutions inapplicables. Ces théories proposent en effet d'internaliser les coûts environnementaux, ce qui permettrait aux agents de faire des choix plus efficaces en matière d'environnement. Or, elles ne tiennent pas compte du fait que ces coûts sont expressément externalisés par les grandes entreprises en vertu même de la logique du marché, comme l'explique Kapp, et que de plus, l'internalisation suppose une intervention de l'État, équivalent ainsi à une réglementation contrairement à ce qu'affirment les économistes.

envisagent les évènements comme des phénomènes réversibles, alors que comme l'explique Söderbaum, l'irréversibilité n'est pas un cas d'exception, mais plutôt la situation la plus commune (Swaney, p. 350). Enfin, de manière plus prosaïque, l'économie considère généralement que le plus est mieux que le moins (Swaney, p. 350), que l'activité est supérieure à la contemplation (Camus, 1994).

Enfin, comme l'on démontré avec éloquence de nombreux économistes écologistes, le produit intérieur brut, parce qu'il ne reconnaît pas les différentes fonctions de l'environnement mais aussi parce qu'il ignore les coûts sociaux, n'est pas une mesure adéquate du bien-être matériel d'une société et de sa population. Indice composite des investissements, des dépenses gouvernementales, de la consommation et de l'excédent commercial, le PIB n'est qu'une piètre mesure de l'activité économique, sans plus. Ce n'est pas plus un indicateur du bien être que la croissance n'est un indicateur du développement. Pour preuve, un accident écologique auquel on remédie sera plus «enrichissant» en termes de PIB (en raison des dépenses requises) qu'une situation stable où la population n'aurait subi aucun risque.

Ce que nous cherchons à montrer ici est que le modèle de développement axé sur la croissance économique dont l'entreprise capitaliste est l'institution clef se fonde sur une logique, un système comptable et ses postulats fondamentaux qui entrent en contradiction flagrante avec le développement durable et les principes élémentaires de la préservation de l'environnement (taux de régénération et capacité de charge du milieu).

2. Le développement durable

Diffusé grâce au Rapport Brundtland en 1987, le concept de développement durable a pour objectif de réencastrier l'économie dans l'environnement et la société (Brundtland, 1987). Défini comme étant un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs, ce concept prône une équité intergénérationnelle que mettent en péril les déséquilibres environnementaux. Si le rapport Brundtland a pu laisser entendre par souci politique que la croissance économique pouvait se justifier à

certaines conditions dans le cadre d'un développement durable²⁴, plusieurs auteurs s'attachent au contraire à démontrer à quel point l'un et l'autre sont actuellement inconciliables (Daly, 1990).

En fait, il est délicat de comparer l'un et l'autre car si le développement durable est un modèle (encore utopique) de développement, la croissance économique sans être un modèle en soi, traduit un modèle particulier qui s'oppose au premier sur plusieurs points fondamentaux. Signalons tout d'abord que les deux modèles visent formellement à répondre aux besoins, et qu'ils ne se différencient donc pas à première vue sur le plan des objectifs. En pratique toutefois, le modèle de développement traditionnel met l'accent sur les besoins solvables, alors que le développement durable incorpore l'idée d'équité non seulement inter mais également intragénérationnelle (Vaillancourt, 1995). Ce qui signifie que l'ensemble des besoins de base des êtres humains devraient être comblés prioritairement à d'autres types de besoins. En deuxième lieu, on remarque que contrairement aux thèses économiques classiques, le développement durable reconnaît la dimension temporelle et les phénomènes d'irréversibilité qui lui sont rattachés. C'est pourquoi le développement durable reconnaît comme une condition du développement la préservation de l'environnement, alors que le modèle actuel l'ignore ou la traite au mieux comme une variable susceptible de pondération. Enfin, l'économie et son développement ne sont pas des finalités en soi mais bien des outils permettant de répondre aux besoins dans les paramètres d'équité et de durabilité.

La perspective du développement durable force à revoir jusqu'à la conception de richesse sous-jacente à toute l'économie moderne. Le système de comptabilisation utilisé actuellement est tellement biaisé que dans certains pays, la hausse ou même la stabilité de cet indicateur cache en fait une détérioration manifeste. Et compte tenu des taux d'exploitation et de renouvellement de certaines ressources naturelles, bien des pays développés affichant une croissance faible connaissent en réalité une

²⁴

On se rappellera que le rapport Meadows prônant la croissance zéro publié 10 ans plus tôt n'avait pas été très bien reçu.

baisse de la richesse²⁵. C'est que plus de consommation individuelle, plus d'investissements, plus de dépenses gouvernementales et plus d'exportations ne signifient pas nécessairement plus de richesse (ou de bien-être). En faisant abstraction de la distribution de la richesse et du passif environnemental, le PIB fait l'impasse sur deux des éléments fondamentaux du développement durable.

La confusion n'est que plus grande du fait qu'il n'existe actuellement pas d'indicateurs reconnus de développement durable; et l'existence de nouveaux indicateurs de développement démontre bien qu'une fois développés, encore faut-il que ces indicateurs guident réellement les politiques. Or à ce point, comptabilité corporative et comptabilité nationale sont malheureusement intrinsèquement liées et l'une ne saurait être réformée sans l'autre. Devant le gigantisme un peu révolutionnaire de cette réforme de la comptabilité, et l'ignorance (indicateurs internationaux) ou les vives oppositions (taxes nationales) dont elle fait l'objet on peut s'attendre à ce que d'autres avenues soient explorées en ce qui concerne le système décisionnel de l'entreprise et du système politique formé par les entreprises et les gouvernements. Il reste qu'en étant l'institution centrale du modèle de développement axé sur la croissance économique, l'entreprise sera au cœur de toute transformation, fut-elle minime, de ce système. Dans la prochaine section, nous tenterons de figurer à l'aide d'expériences actuellement en cours, la forme que pourraient prendre ces transformations.

3. Des innovations institutionnelles

Les innovations institutionnelles que nous présentons très succinctement ici peuvent paraître un peu minimalistes à première vue. Mais à notre avis, elles témoignent d'une transformation radicale de la conception du développement et d'une profonde remise en cause du bien fondé autrefois quasi-automatique de tout projet de développement (i.e. de construction). Soulignons tout d'abord les deux mécanismes de consultation publique mis sur pied au Québec et qui ont pour effet de bouleverser en profondeur

²⁵

Signalons, et ceci ne nous semble pas anodin, que la littérature sur le développement durable parle davantage de bien-être que de richesse.

le processus de décision des entreprises, qu'elles soient détenues par des actifs privés ou non.

En premier lieu, le Bureau d'audiences publiques sur l'environnement est chargé d'étudier la pertinence économique et sociale ainsi que les répercussions environnementales de projets industriels d'envergure, substituant ainsi une procédure d'arbitrage à une prise de décision purement privée. Bien que le BAPE n'émette que des recommandations au gouvernement et qu'il ne concerne qu'une liste réduite de projets industriels, il permet aux citoyens de participer à des décisions d'affaires susceptibles de les affecter, et d'exiger certaines garanties environnementales. Le concept managérial d'acceptabilité sociale est au cœur des audiences du BAPE ne permet pas de prendre toute la mesure de la transformation paradigmatique du modèle de développement qui s'y cache (Delisle, 1996).

Un autre exemple un peu plus spectaculaire est la nouvelle Loi sur la Régie de l'énergie qui énonce à l'article 5 que «la Régie favorise la satisfaction des besoins énergétiques dans une perspective de développement durable. À cette fin, elle tient compte des préoccupations économiques, sociales et environnementales ainsi que de l'équité au plan individuel comme au plan collectif». En théorie, cette disposition force le tribunal administratif à réglementer les entreprises d'utilité publique en fonction des principes de développement durable. En pratique, une lecture de la politique gouvernementale à la source de cette loi montre bien que le paradigme de la croissance économique est encore bien présent, et que le développement durable est susceptible de multiples interprétations, allant de la «croissance durable» à l'utopie d'une économie entièrement nouvelle. Il n'en reste pas moins qu'une fois adoptée, c'est aux régisseurs qu'il reviendra d'interpréter l'article 5, et qu'ils le feront en fonction des allégations qui seront présentées devant eux par les différents intervenants, qu'ils soient distributeurs, industriels consommateurs ou écologistes.

Enfin, mentionnons le rapport relativement récent d'un groupe de travail de l'OCDE qui invitait sa direction générale à réinterpréter l'article 1 constitutif de l'organisation en des termes et à revoir l'objectif de «la plus forte expansion possible de l'économie», en d'autres termes la

croissance, à l'aulne de la pérennité non seulement des ressources naturelles, mais également du «capital humain et social» (OCDE, 1997, p. 15). Intitulé *Guider la transition vers le développement durable*, ce rapport prône explicitement la réorientation des économies avancées en fonction des principes du développement durable : «Tous les comités et directions de l'OCDE devront réexaminer leur mandat et les orientations stratégiques de leur programme de travail pour s'assurer qu'ils reflètent les objectifs du développement durable» (OCDE, 1997, p. 30).

Il s'agit là des trois illustrations d'une incursion importante des principes du développement durable dans le fonctionnement et la définition institutionnelle de l'entreprise, du système économique dont elle est le pivot central et au niveau de leurs postulats. Ces innovations témoignent à notre avis des transformations institutionnelles induites par la problématique environnementale et le paradigme émergent du développement durable. C'est sur la base de ce nouveau paradigme de développement que devra s'échafauder le prochain grand compromis, qui est d'autant plus urgent que les tensions s'avivent et que la détérioration environnementale risque d'imposer un calendrier difficile. À cet égard, l'appel que vient de lancer Kofi Annan aux plus grandes entreprises mondiales quant au respect des droits humains, du travail et de l'environnement dans les pays en voie de développement est très révélateur (Cohen, 1999).

Conclusion

Nous avons voulu montrer dans cette étude comment la crise environnementale nous force à revoir l'entreprise selon une perspective radicalement différente de ce que nous ont proposé jusqu'ici les économistes, les sociologues et les théoriciens des sciences de la gestion. Mis à part la perspective sociologique marxiste qui était limitée sous d'autres rapports, ces théories sont demeurées confinées à des perspectives mécaniste ou organisationnelle qui ne permettent pas d'appréhender le type d'enjeux auxquels sera confrontée l'entreprise au cours du prochain siècle. En effet, les théories mécanistes sont incapables de rendre compte des phénomènes réels alors que les approches organisationnelles ont pour effet de naturaliser l'entreprise et réduisent la plupart des problèmes à des questions de gestion et de coordination.

Or, la crise environnementale remet en question les postulats fondamentaux de l'économie moderne, et par le fait même ceux de l'entreprise et du système de comptabilité sur lequel elle repose. C'est pourquoi la problématisation de la crise que nous connaissons aujourd'hui doit être intrinsèquement corrélée à la conceptualisation de l'institution clef de nos sociétés capitalistes avancées. Il est en effet indispensable pour une théorie de pouvoir rendre compte à la fois du contexte de la crise et de la dynamique de transformation de l'institution au cœur du système en crise.

Dans cette optique, il nous a semblé que la perspective institutionnelle de même que les concepts développés par les Régulationnistes sont très certainement les outils les plus pertinents non seulement pour envisager la crise dans toute sa profondeur, mais aussi pour anticiper une voie de sortie de crise. En s'inspirant à la fois de la perspective institutionnelle et de l'approche de la régulation, on peut rendre compte du fait qu'à titre d'institution sociale, l'entreprise capitaliste moderne repose sur un grand compromis qui prend sens dans le cadre d'un paradigme de développement particulier. La crise environnementale remet en cause ce paradigme en bousculant la notion de richesse et en faisant ressortir la dimension irréversible des choix sociaux.

En fait, si l'entreprise telle qu'elle a été conçue au XIXe siècle pouvait

avoir sa pertinence dans un contexte de défrichage, de construction et de croissance démographique, il n'en est plus de même à l'heure où le poids de la population humaine et son mode de vie mettent en péril l'équilibre de la biosphère (Jacquard, 1991). La crise environnementale et le paradigme de développement durable qu'elle a inspiré prônent la nécessité de prendre des décisions fondées sur des valeurs, notamment celle de la pérennité de l'espèce humaine (Swaney, 1988), plutôt qu'en fonction d'une comptabilité dont l'arbitraire se fait jour au fur et à mesure que sous des indicateurs relativement optimistes, la situation environnementale et sociale se dégrade irrémédiablement.

Comme l'explique Lipietz, l'émergence d'un nouveau paradigme de développement s'observe souvent dans des initiatives à portée réduite qu'il qualifie d'innovations institutionnelles (Lipietz, 1989). Or on peut observer depuis quelques années un certain nombre d'initiatives se réclamant du développement durable et qui pourraient fort bien donner le ton à un nouveau grand compromis. Les divers processus de consultation publique de même que les réflexions des institutions internationales en sont des exemples. Ces innovations sont possiblement l'indice de la nouvelle configuration du paradigme de développement sur lequel sera fondé le prochain grand compromis.

Bibliographie

BALLE, C., *Sociologie des organisations*, Presses Universitaires de France, Collection Que sais-je ? Paris, 1990, 127 p.

BELANGER, P. R., et LEVESQUE B., « Éléments théoriques pour une sociologie de l'entreprise : des classiques aux néoclassiques », *Cahiers de recherche sociologiques*, Nos 18-19, 1992

BELANGER, P. R., GRANT M. et LEVESQUE B., *La modernisation sociale des entreprises*, Presses de l'Université de Montréal, 1994, 318 p.

BERNOUX, P., *La sociologie des entreprises*, Seuil, 1995, 396 p.

Boudon, Raymond et Bourricaud, François, *Dictionnaire critique de la sociologie*, PUF, 4e éd., 1994

BOURDIER, H., PELTIER J. et REVERET J.-P., «Économie, écologie et environnement», *Interventions critiques en économie politique*, Dossier Environnement, Printemps/été 1981, No 7, pp. 175-190

CAMUS, R., *Qu'il n'y a pas de problème de l'emploi*, P.O.L., 1994, 79 p.

CASTON, R. J., *Life in a Business-Oriented Society. A Sociological Perspective*. Allyn and Bacon, 1998, 344 p.

CHANDLER, A. D., *La main visible des managers. Une analyse historique*, Economica, Paris, 1977, 1988

COHEN, J., *Annan Urges Conduct Code for Businesses*, 1er février 1999, <http://www.unausa.org>

CORIAT, B. et WEINSTEIN O., *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Librairie Générale Française, 1995, 218 p.

DALY, H. E., «Toward some operational Principles of sustainable development», *Ecological Economics*, No 2, Amsterdam, 1990, pp. 1-6

DANIELS R. J. & MORK R. (Eds), *Corporate Decision-Making in Canada*, University of Calgary Press, 1996, 705 p.

DESLISLE, A., "Intégration des perceptions sociales en gestion environnementale", dans Gendron C. et Provost M. (dir.), *Entreprise et développement durable*, Les Cahiers scientifiques de l'ACFAS, Montréal, 1996, No 88, pp. 145-158

DUPUIS, J.-P. et KUZMINSKI A. (Dir.), *Sociologie de l'économie, du travail et de l'entreprise*, Gaëtan Morin, 1998, 500 p.

GRANOVETTER, M., « Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, No 3, Novembre 1985, pp. 481-510

GRANOVETTER, M., « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », dans Orléan, André, *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, 1994, 404 p., pp. 79-94

Groupe de Lisbonne, *Limites à la compétitivité*, Boréal, 1995, 225 p.

JACQUARD, A., *Voici le temps d'un monde fini*, Seuil, 1991, 180 p.

JONES, M. T., «Missing the Forest for the Trees. A Critique of the Social Responsibility Concept and Discourse», *Business & Society*, Vol. 35, No 1, Mars 1996, pp. 7-41

LIPETZ, A. *Accumulation, crises et sorties de crise : quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de «régulation»*, Communication à Nordic Summer University, Long Waves, Crises and Technological,

Social and Political Development, Helsingor, 2-4 mars 1984, CEPREMAP no 8409

LIPIETZ, A., *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXI^e siècle*, La Découverte, Paris, 1989, 155 p.

LORINO, P., *L'économiste et le manager*, La découverte, Paris, 1989, 227 p.

LYNCH D., et KORDIS P. L., *La stratégie du Dauphin*, Éditions de l'Homme, 1994

MARTEL, M. et MARTEL P., *La compagnie au Québec. Les aspects juridiques*, Volume I, Éditions Wilson & Lafleur, Montréal, 1998

MESSINE, P., *Les saturniens*, La Découverte, Paris, 1987, 220 p.

OCDE, *Guider la transition vers le développement durable : un rôle essentiel pour l'OCDE*, Rapport du groupe consultatif de haut niveau sur l'environnement au secrétaire général de l'organisation de coopération et de développement économique, Novembre 1997, 53 p.

OST, F., *Droit et intérêt. Vol 2. Entre droit et non droit : l'intérêt*, Facultés universitaires Saint-Louis, Bruxelles, 1990

SAINSAULIEU, R. (dir.), *L'entreprise, une affaire de société*, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1990, 353 p.

SALES, A., «L'entreprise et son environnement», *Sociologie et sociétés*, Vol II, No 1, mai 1970, pp. 107-122

SELZNICK, P., *Leadership in Administration*, New York, Harper and Row, 1957, cité par B et L.

SWANEY, J. A., "Elements of a Neoinstitutionnal Environmental Economics", dans Tool, Marc R., *Evolutionary Economics*, Volume II - Institutional Theory and Policy, M.E. Sharpe, New York, 1988, pp. 321-361

THUDEROZ, C., *Sociologie des entreprises*, La Découverte, Collection Repères, Paris, 1997, No 210, 123 p.

TOURAINÉ, A., *La société post-industrielle. Naissance d'une société*, Denoël, Paris, 1969

TOURAINÉ, A., « Nous entrons dans une civilisation du travail », *14e Congrès mondial de sociologie*, session spéciale L'avenir ou la fin du travail ? Montréal, le 27 juillet 1998

TOURAINÉ, A., *Production de la société*, édition révisée, Librairie générale française, 1993 (édition originale Seuil, 1973), 477 p.

TURCOTTE, M.-F., *Prise de décision par consensus. Leçons d'un cas en environnement*. Harmattan, Montréal, 1997, 172 p.

VAILLANCOURT, J.-G., « Penser et concrétiser le développement durable », *Écodécision*, hiver 1995, pp. 24-29

VIGEZZI, M., *L'entreprise*, Flammarion, 1997, 127 p.

WAAUB, J.-P., « Croissance économique et développement durable : vers un nouveau paradigme de développement », Dans Prades, José A., Jean-Guy Vaillancourt et Robert Tessier, *Environnement et Développement*, Fides, pp. 47-70