



**HAL**  
open science

# Les modes de coordination et les institutions: vers une approche dynamique

Mehrdad Vahabi

► **To cite this version:**

Mehrdad Vahabi. Les modes de coordination et les institutions: vers une approche dynamique.  
Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 1997. tel-00421735

**HAL Id: tel-00421735**

**<https://theses.hal.science/tel-00421735>**

Submitted on 2 Oct 2009

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Université Paris I, Panthéon-Sorbonne**

**SCIENCES ECONOMIQUES-SCIENCES HUMAINES-SCIENCES  
JURIDIQUES ET POLITIQUES**

**LES MODES DE COORDINATION ET LES  
INSTITUTIONS : VERS UNE APPROCHE  
DYNAMIQUE**

**NOTE INTRODUCTIVE pour l'Habilitation  
à Diriger des Recherches en Science Economique**

**Présentée et soutenue publiquement par**

**Mehrdad VAHABI**

**Directeur de recherche : Wladimir ANDREFF (Professeur  
à l'Université Paris I)**

**Membres du Jury : Bernard CHAVANCE (Professeur  
à l'Université Paris VII)**

**Ghislain DELEPLACE (Professeur  
à l'Université Paris VIII)**

**André LAPIDUS (Professeur  
à l'Université Paris I)**

**Claude MEIDINGER (Professeur  
à l'Université Paris I)**

**mars 1997**

## Remerciements

Je tiens à exprimer ma reconnaissance et ma gratitude à Wladimir Andreff qui a accepté de diriger ce mémoire et qui, par sa connaissance profonde de l'analyse comparative des systèmes économiques a été un guide sûr.

Mes remerciements s'adressent également à Bernard Chavance, Ghislain Deleplace, André Lapidus et Claude Meidinger d'avoir accepté de participer à ce jury.

Mes remerciements vont encore à mes amis Michel Beaud, Christophe Defeuilley et Mathilde Mesnard qui m'ont aidé par leurs remarques et critiques sur le fond comme sur la forme du présent travail.

Enfin, je ne saurais assez dire ce que la réalisation de ce mémoire doit au soutien de Nasrin.

Comme il est d'usage, j'ajoute que j'assume l'entière responsabilité du contenu de ce travail, notamment des thèses ou idées dont la critique, ou bien le temps, mettront en cause la validité.

**A mes parents, Régine et Asghar**

# INTRODUCTION

## 1. Esquisse du sujet principal

La crise de l'économie soviétique a été perçue avant tout comme une crise de la planification. L'argument de l'inefficacité de l'économie planifiée était ancien; il datait des années vingt et trente (L. von Mises [1920]1935; F.A. Hayek, 1935, O. Lange, 1970). Cependant, le débat avait été largement, si ce n'est oublié, du moins relégué à un statut secondaire dans les décennies suivantes. L'apparente forte croissance de l'URSS semblait le rendre caduc. Avec l'émergence des premières difficultés dans les années soixante-dix, des auteurs sont revenus sur cet argument et le débat qu'il avait entraîné (voir D. Lavoie, 1985; I.M. Kirzner, 1988; P.H. Aranson, 1992). C'est de ce moment que date le retour en grâce d'un économiste de très grande envergure, Friedrich A. Hayek<sup>1</sup>. Il devient dans les années quatre-vingt le maître à penser des libéraux, tant dans les pays occidentaux que parmi les réformateurs du système soviétique (J. Kornai, 1990a).

On devine intuitivement donc que ce débat entre plan et marché constitue certainement une des principales pistes pour tenter de comprendre ce que signifie l'écroulement du soviétisme. Pourtant, la question de l'opposition entre plan et marché ne doit pas être réduite à une simple discussion entre partisans et adversaires du socialisme, quel que soit le sens que l'on donne à ce mot. Ce qui se cache derrière ce débat c'est une discussion essentielle sur la compréhension des systèmes économiques, leur nature, leurs modes de coordination et d'ajustement. En effet, la question de savoir si une économie planifiée est théoriquement plus efficace qu'une économie de marché ne renvoie pas à la question de savoir si une centralisation des comportements et des flux est possible. Cette centralisation, qui permet de parler de système pour une économie donnée est un fait. La vraie question est de savoir si elle se met en place avant même que les décisions économiques des agents soient prises, ou si elle résulte, ex-post, d'un processus. A cela vient se greffer une seconde question tout aussi importante. Ce processus est-il envisageable en relation avec des normes "naturelles", un modèle idéal qui servirait de référence, ou correspond-t-il à des trajectoires particulières, possédant un degré d'individualité plus ou moins important.

Ces questions sont sous-jacentes au débat sur la planification; elles ont été formulées à travers un autre débat, qui ne fut pas moins important, et qui porte sur le choix entre les différents arrangements institutionnels (marché, hiérarchie, et formes hybrides) au sein des économies de marché<sup>2</sup>. Ce fut Ronald Coase qui posa explicitement, dans son célèbre article de 1937, le problème de l'organisation économique en termes de comparaison institutionnelle. Alors que les marchés sont ordinairement considérés comme les principaux moyens de coordination, Coase insista sur le fait que les firmes avaient souvent supplanté les marchés

---

<sup>1</sup> Sur le renouveau du débat entre les néo-autrichiens eu égard aux divergences des positions entre F.A. Hayek, et L. von Mises, voir J.M. Herbener (1991); M.N. Rothbard (1991, 1992); J.T. Salerno (1990, 1993, 1994); L.B. Yeager (1994). Pour une présentation lucide de certaines divergences entre les fondateurs de l'école autrichienne, et notamment entre L. von Mises et F.A. Hayek quant au mode explicatif intentionnaliste du comportement humain, voir C. Meidinger (1994, pp. 123-139).

<sup>2</sup> Le lien entre le débat sur le calcul économique et l'analyse de la nature et les frontières de la firme chez R. Coase (1937) est encore souligné par R. Coase (1988); N.J. Foss (1994, pp.41-55); O. Williamson (1985, pp.8, 58; 1991, p. 162).

pour remplir ces mêmes fonctions. Le fait que les transactions soient organisées à l'intérieur d'une firme (par la hiérarchie) ou entre des firmes autonomes (par l'intermédiaire d'un marché) devenait ainsi une variable décisionnelle. Le mode choisi dépendait des "coûts de transaction"<sup>3</sup> attachés à chacun. Cette analyse, développée ultérieurement par O. Williamson (1975, 1985), considère les coûts de transactions comme équivalent de "friction" empêchant le fonctionnement idéal du marché walrasien. Ainsi la raison d'être de l'organisation s'explique par les défaillances du marché. Se fixant comme objectif l'étude des systèmes adaptatifs, l'approche contractuelle est-elle susceptible de capter l'aspect dynamique de l'évolution de la firme, sa capacité "innovative" ( J.A. Schumpeter, 1947), son accumulation des compétences ou du "savoir idiosyncrasique" (F.A. Hayek, 1945, pp. 523-524, voir aussi M. Colonna, H. Hagemann, O.F. Hamouda, 1994)?

Notre réflexion porte sur ces deux problèmes. On a traité le premier problème à travers l'étude que l'on a entreprise sur l'évolution récente de la pensée économique de Janos Kornai. On rappelle rapidement que notre thèse de doctorat s'attachait à étudier la genèse et l'évolution de la pensée économique de J. Kornai depuis 1955-1956 (date de la rédaction de sa thèse) jusqu'à 1984 (date de la parution de son article "Bureaucratic and Market Coordination"). A la fin de cette thèse, on avait présenté ainsi notre projet de recherche dans l'avenir immédiat : "(...) nous cherchons à mener à son terme notre étude sur la pensée de Kornai entre 1984 et aujourd'hui, une analyse que nous avons déjà avancée au cours de la recherche qui est la base du présent travail." (M. Vahabi, 1993, p.381). Depuis cette date, on a tenté à accomplir cette tâche dans les articles suivants : "The Austro-Hungarian Convergence Through the Writings of J. Kornai" (M. Vahabi, 1995b), "De l'économie de la pénurie à l'économie politique du communisme. Sur l'évolution récente de la pensée économique de Janos Kornai : 1980-1996" (M. Vahabi, 1996d). Un troisième article, "Le secteur non étatique, la contrainte budgétaire lâche et la politique de la porte ouverte en Chine", portant sur les causes de la croissance économique en Chine dans la période récente, prolonge et approfondit notre projet de recherche en nous interrogeant sur la fiabilité de la théorie kornaïenne de la contrainte budgétaire lâche et du paternalisme d'Etat à la lumière des réformes chinoises. Ces trois articles s'inscrivent dans le cadre de notre étude sur l'évolution de la pensée économique de J. Kornai et la confrontation de celle-ci avec la réalité. Ce premier volet de notre recherche a un double ambition : elle s'inscrit dans le champ de l'histoire de la pensée économique moderne, et elle se veut une contribution à l'analyse comparative des systèmes économiques. Comment peut-on établir un lien entre ces deux champs? Certes, l'étude de la formation de la théorie kornaïenne de la pénurie dont la place centrale dans l'analyse du système socialiste et de la transition post-socialiste est incontestable (W. Andreff, 1986, 1987, 1993, 1994, 1995; B. Chavance, 1988, 1989, 1992a, 1992b; M. Lavigne, 1986, 1992, 1996), se situe à la charnière de la théorie et de l'histoire de la pensée économique dans les pays de l'Est. Le traitement de la théorie de la pénurie nous amène inévitablement au coeur des débats sur l'analyse comparative des systèmes socialiste et capitaliste.

On aborde le deuxième problème dans nos communications, "Why the Transactional Approach is Questioned by the Evolutionary Theory" (C. Defeuilley, M. Vahabi, 1994), "Transaction Cost Theory and Evolutionary Economics, the Questionable Synthesis" (C. Defeuilley, M. Vahabi, 1996b), portant sur les deux grandes familles des théories modernes de la firme, à savoir la théorie williamsonienne de coûts de transactions, et la théorie

---

<sup>3</sup> Dans son article de 1937, Coase n'utilise guère encore l'expression "coûts de transaction". Il emploie l'expression coûts d'utilisation du mécanisme de prix. Cette expression est forgée plus tard par Arrow (1969).

évolutionniste. Se donnant comme objectif de montrer les difficultés rencontrées par la théorie des coûts de transactions pour traiter des phénomènes dynamiques, on fait le point sur les travaux évolutionnistes récents qui visent les dépasser.

Comme le souligne Fransman (1994), ce qui fait différer les théories de la firme les unes des autres, c'est la nature du problème informationnel principal à traiter ( cité par P. Cohendet, 1996, p.1). De surcroît, le débat sur le calcul économique révèle l'importance du caractère dispersé des informations locales des agents, des limites cognitives du planificateur central et des particuliers, de la nature tacite de certaines connaissances dans la détermination de l'efficacité relative du marché et du plan. F.A. Hayek considérait les activités économiques non comme un mécanisme d'allocation des ressources, mais comme un processus d'apprentissage<sup>4</sup> et de sélection. La question essentielle pour lui était de comprendre comment des acteurs séparés pouvaient progressivement accroître et renouveler leur stock de connaissance et comment ils pouvaient le mettre en commun. La production comme l'échange exigent la combinaison de connaissances très diverses, certaines explicites et d'autres non, ainsi que la mise en oeuvre de savoirs. Il y a pour lui à la fois une division de la connaissance et des processus d'acquisition, qu'il n'hésite pas à comparer à la question de la division du travail chez A. Smith (F.A. Hayek, [1936],1963, p.50), et un problème majeur de coordination, qui le conduit à accorder un rôle essentiel aux règles. S'il est indiscutable que Hayek a raisonné en terme d'information, il ne faut pas oublier qu'il a évolué et a accordé une importance grandissante à la question de la connaissance. Il y a ici plus qu'un choix de termes, mais un basculement théorique essentiel. Celui-ci cependant ne se fit pas instantanément, et pas uniquement en raison du débat sur l'économie socialiste. Si un processus de réévaluation des concepts s'engage chez Hayek à partir du milieu des années trente, il n'est guère achevé quand il écrit son fameux article, "The Use of Knowledge in Society"(1945). C'est dans son ouvrage fondamental, souvent oublié, **The Sensory Order** (1952), où il construit l'argumentation qui le conduira à une critique radicale du scientisme, qu'Hayek abandonne l'idée de l'information unique (en l'occurrence les prix) pour la détermination des décisions. La pluralité comme l'hétérogénéité des signaux et la nécessaire dimension subjective de leur traitement, introduisent une nouvelle torsion dans l'argumentation dont on oublie de rendre compte quand on se réfère à Hayek.

Le réexamen du débat sur le calcul économique, comme l'étude des théories de la

---

<sup>4</sup> S'appuyant sur la classification des différentes catégories logiques d'apprentissage chez Bateson (1972), C. Meidinger souligne le caractère évolutionnaire d'apprentissage dans l'oeuvre de Hayek. D'après Meidinger, Hayek fait référence aux caractéristiques du **deutro-apprentissage** de Bateson, correspondant à une situation dans laquelle l'agent apprend à apprendre, lorsqu'il évoque des règles inconscientes qui gouvernent nos actions et qui nous unissent dans un ordre spontané.

firme, démontre le lien entre toute organisation sociale (spontanée ou consciente) et transmission d'information, ainsi que formation et acquisition de connaissances. On partage donc avec J. Crémer que "la théorie de l'organisation est devenue, en grande partie, une théorie de l'information." (J. Crémer, 1995, p.1).

Quant à la théorie néo-classique moderne, K.J. Arrow, comme Hayek, met l'accent sur le fait que les besoins de la recherche de l'équilibre et du déséquilibre économique sont différents. "La théorie économique traditionnelle souligne que le système de prix est une source d'informations suffisante, et ceci est assez vrai à l'équilibre. En cas de déséquilibre, une prime est payée pour l'acquisition d'informations issues de sources autres que les prix et les quantités" auxquelles les firmes ont directement accès (K.J. Arrow, 1959, p.47). Arrow a ultérieurement décrit les firmes et les marchés comme des instruments alternatifs pour organiser l'activité économique dans son discours présidentiel de 1963 à l'Institute of Management Sciences. Il a noté à ce propos que la frontière d'une organisation est ordinairement définie par une seule ligne de partage entre les transactions qui s'effectuent par la médiation des prix et les autres, intra-organisationnelles. Mais il fit observer que le contenu économique des deux était souvent similaire (K.J. Arrow, 1971, p.232). Il indiqua par là même la nécessité d'un cadre commun qui s'applique aux deux. En outre, il a reconnu que le choix de la structure hiérarchique d'une organisation interne était une variable décisionnelle (K.J. Arrow, op.cit., pp.226-227). La détermination de l'efficacité de l'organisation interne a vraisemblablement besoin de la prendre en compte. Le traitement par Arrow de l'économie de l'information a en outre dévoilé que le "paradoxe fondamental" de l'information remontait à l'opportunisme<sup>5</sup> : "sa valeur pour l'acheteur n'est pas connue jusqu'à ce qu'il ait l'information, mais, dans ce cas, il l'a en réalité acquise sans coût" (K.J. Arrow, op.cit., 1971). Somme toute, il faut rappeler que ce fut Arrow qui employait pour la première fois l'expression "coûts de transaction" : "la défaillance du marché n'est pas absolue; il est préférable de prendre en considération une catégorie plus large, celle des coûts de transaction, qui en général entrave et, dans certains cas particuliers, empêche la formation des marchés" (K.J. Arrow, 1969, p. 48). Par les coûts de transactions, Arrow entend les "coûts de fonctionnement du système économique" (K.J. Arrow, 1969, p. 48).

Au cours de notre recherche sur la convergence austro-hongroise à travers les écrits de J. Kornai, ainsi que notre comparaison de la théorie transactionnelle et la théorie évolutionniste de la firme, on est parvenu à explorer certains principes fondamentaux de l'économie de l'information et de la nouvelle microéconomie tels qu'ils ont été formulés par Arrow. Dans notre revue critique de la théorie de l'information chez Arrow, "A Critical Survey of K.J. Arrow's Theory of Knowledge" (M. Vahabi, 1996c), on tente de démontrer qu'en dépit de ses apports importants, cette théorie ne distingue point l'information de la connaissance et ne capte guère les dimensions tacite, institutionnelle, inattendue, et cumulative de la connaissance et de l'apprentissage. Par contre, à partir de la notion de routines, l'approche évolutionniste peut définir le concept central de "compétences" (capabilities) qui met en évidence les aspects stratégiques de la firme et sa culture organisationnelle ou corporatiste. Dans cette perspective, comme le souligne B. Paulré (1996, p. 17), ce n'est pas "l'information-pour-s'ajuster", c'est-à-dire l'information pour se coordonner de façon adaptative, qui compte; mais c'est "l'information-pour-changer", c'est-à-dire l'information pour innover et pour

---

<sup>5</sup> O. Williamson reconnaît l'influence qu'il a reçu d'Arrow quant à la formulation de l'hypothèse de l'opportunisme dans le comportement des agents économiques (O. Williamson, 1985, p. 9).

construire de nouvelles compétences face à l'environnement radicalement incertain qui compte.

Adoptant la distinction de F. Knight entre le risque et l'incertitude (F. Knight [1920]1933), on considère le premier type d'information comme suffisant pour traiter le risque ou "l'incertitude paramétrique" (R. Langlois, 1984) et le deuxième comme indispensable pour confronter l'incertitude ou "l'incertitude radicale". Tandis que l'incertitude paramétrique est assimilable dans le cadre de la théorie de l'équilibre, l'incertitude radicale est liée à l'évolution et au déséquilibre. Ce résultat s'expose à une nouvelle interrogation : comment réconcilier le concept d'évolution avec celui d'équilibre?

Malgré son caractère contradictoire ou ambivalent, notre conjecture est que le concept marshallien de "normal" et ses développements ultérieurs par G. Shackle et J. Kornai peuvent être mobilisés pour répondre à cette exigence. Toutefois, en soulignant la double vision, ex-ante d'entrepreneur et ex-post d'analyste (ou d'économiste) de ce concept, on propose dans notre communication "The Relevance of the Marshallian Concept of Normality in Interior and in Inertial Dynamics as Revisited by G. Shackle and J. Kornai" (M. Vahabi, 1996a) qu'une synthèse entre ces deux visions n'est guère possible sans la prise en compte de nouvelles contributions théoriques portant sur le caractère non-linéaire de l'hystérésis dans la dynamique économique.

L'étude de l'hystérésis et de la non-linéarité, du chaos et de l'auto-organisation fait l'objet de notre recherche dans l'avenir. Une telle entreprise, nous semble incontournable pour comprendre la dynamique économique (voir par exemple, G. Abraham-Frois, 1994; G. Abraham-Frois et E. Berrebi, 1995; R. Cross, 1995, G. Gabbish et H.W. Lorenz, 1989; R.M. Goodwin, 1990; F. Lordon, 1993; A. Medio et G. Gallo, 1992).

## **2. Plan de notre étude**

La présente note s'organise de la manière suivante. On commencera au premier chapitre à passer au crible les concepts de base, tels que le marché, l'organisation et l'institution dont on fait état au cours de notre étude. Le premier axe de notre recherche portant sur l'évolution de la pensée économique de J. Kornai depuis 1984 à nos jours sera exposé dans le cadre du second chapitre.

L'exploration ici se fera autour d'un thème principal, à savoir le rapport entre le mode de coordination (bureaucratique et par le marché) et le cadre institutionnel (droits de propriété, pouvoir politique et idéologie).

Le troisième chapitre sera alors consacré à la discussion de la théorie des coûts de transactions et de la dynamique des organisations et des marchés. L'affinité entre les limites cognitives des agents et les arrangements institutionnels<sup>6</sup> sera abordée dans ce chapitre. On

---

<sup>6</sup> L'expression "arrangement institutionnel" (Institutional Arrangement) est forgé par L. Davis et D. North (1971, pp.6-7) pour décrire "l'arrangement entre les unités économiques qui régit les modalités selon lesquelles ces unités coopèrent ou rivalisent." Il est synonyme de ce que O. Williamson nomme "structure de gouvernance" (Governance Structure), traduit en français par C. Ménard comme "structure de pilotage" (C. Ménard, 1994b, p. 196), se référant à différents modes de coordination tels que le marché, l'hierarchie, et les formes hybrides. Cependant, "l'environnement institutionnel" (Institutional Environment) se définit, d'après L. Davis et D. North,

aboutit au constat que la théorie des coûts de transactions s'inscrit d'emblée dans une perspective dynamique, mais elle limite cette dimension à l'adaptation. Par contre, une approche évolutionniste est susceptible de prendre en compte l'aspect dynamique en s'adossant à la construction et à l'accumulation cumulative des connaissances.

Ceci introduit la dernière discussion, sur la possibilité d'une synthèse entre le concept d'évolution et celui d'équilibre à travers la notion de "normal". Cette notion est encore plus important si on s'aperçoit que l'état normal d'un système économique reflète tant les limites cognitives des agents et leurs attentes habituelles que la dominance d'un mode de coordination telle qu'elle est déterminée par la trajectoire historique du cadre institutionnel.

---

comme "l'ensemble des règles politiques, sociales, et juridiques fondamentales qui bâtissent la base de la production, de l'échange, et de la répartition. Les règles régissant les élections, les droits de propriétés, et les contrats sont les exemples saillants de ce genre." (L. Davis et D. North, *ibid*). L'environnement institutionnel correspond à ce que J. Kornai appelle les "bases institutionnelles des systèmes économiques" (J. Kornai, [1992], 1996, chapitres 3-6). Tandis que la théorie williamsonienne des coûts de transactions se concentre sur "l'arrangement institutionnel" ou la "structure de pilotage" et prend comme hypothèse l'exogénéité de "l'environnement institutionnel" (O. Williamson, 1990), l'école de droits de propriété (A.A. Alchian, 1974; A.A. Alchian et H. Demsetz, 1972) et la théorie de la pénurie mettent l'accent sur "l'environnement institutionnel". L'importance de cet environnement est également souligné par tous les partisans de "l'Economie Politique Positive" (voir J.E. Alt et K.A. Shepsle, 1990).

# Chapitre I

## Marchés, organisations, et institutions : définitions de base

Ce chapitre a pour objet d'effectuer un premier déblayage. On entend y montrer la spécificité des concepts d'organisation et de marché comme modes de coordination par rapport aux institutions. On le fera en trois étapes.

Une première section sera consacrée au problème de dichotomie et complémentarité entre organisation et marché. Dans la deuxième section, on comparera marché et organisation comme différentes formes des mécanismes de coordination. On précisera enfin, dans la troisième section, la définition et le champ particulier des institutions par rapport au mode de coordination.

Cette démarche permettra non seulement de raffiner ces concepts de base, mais aussi d'esquisser les problèmes analysés dans les chapitres suivants.

### I-1 : Marché, organisation : dichotomie et complémentarité

La dichotomie entre marché et organisation perd son sens dès que l'on définit l'économie de marché comme une forme organisationnelle particulière, caractérisée par la décentralisation des décisions et la prédominance d'un mécanisme spécifique de coordination, le marché. Mais prédominance n'est pas exclusivité. L'apanage de cette définition consiste à prendre au sérieux l'idée de la multiplicité des formes de coordination. Cette conception correspond manifestement à ce que Max Weber avait à l'esprit dans son ouvrage **The Theory of Social and Economic Organizations** ([1921] 1947). On la retrouve aussi à l'œuvre dans les travaux d'économistes contemporains, lorsqu'ils essaient de caractériser les systèmes économiques (voir B. Ward, 1971; W. Duffy, et E. Neuberger, 1976; K.J. Arrow, 1974), ou lorsqu'ils analysent les marchés comme une forme de coordination parmi d'autres (K.J. Arrow, 1970; A.A. Alchian et H. Demsetz, 1972; R.K. Sah et J. Stiglitz, 1986).

Cette vision présente l'avantage de souligner que l'existence de modalités transactionnelles hors marché, au sein même des économies de marché, est fondamentale pour le fonctionnement de ces dernières. Elle fournit un instrument pour l'analyse comparative des systèmes économiques, en identifiant des variables pertinentes pour la comparaison : coexistence de mécanismes de coordination, agencement dans une architecture, niveaux et structures de décision, etc. Mais la principale difficulté est celle de la délimitation précise d'une organisation entendue dans un sens aussi large. Car toute organisation tend à être ouverte, et donc à s'intégrer à une organisation plus vaste (voir C. Ménard, 1989, 1990).

Aussi la majorité des travaux contemporains privilégient-ils une "approche complémentariste" (C. Ménard, 1990, p.15). Le commandement ne saurait complètement disparaître au profit du tâtonnement, de même que ce dernier ne peut être évincé par le commandement. Le concept d'organisation est alors circonscrit, et pensé comme forme économique complémentaire par rapport aux marchés. Dans cette optique, les économies de

marché se caractérisent par la coexistence de ces deux mécanismes de coordination **distincts**, l'organisation et le marché<sup>7</sup>.

Sur un autre registre, on retrouve un autre type de distinction entre ces deux mécanismes de coordination chez James Hess. S'inscrivant dans la lignée de R. Coase (1937), J. Hess (1983) caractérise l'organisation comme "un groupe de personnes délibérément unies pour faire avancer les intérêts du groupe", par opposition au marché, conçu comme "un assemblage de personnes qui veulent procéder à un échange de droits de propriété". La définition de l'organisation chez J. Hess, voire chez tous les autres tenants de l'approche néo-institutionnelle, repose sur la thèse de "l'échange volontaire" entre individus. Les exemples utilisés sont significatifs. Ainsi, pour illustrer son propos, Hess évoque le cas, purement hypothétique, d'individus se regroupant pour fabriquer...des pantoufles et qui, d'un commun accord, délèguent à l'un d'entre eux le pouvoir de décider d'autorité le type de production à effectuer (en l'absence de marchés contingents, difficiles à mettre en place, ou au fonctionnement trop coûteux). A.A. Alchian et H. Demsetz (1972) donnent l'exemple plus "réaliste", et souvent cité, d'une équipe de démenageurs, dont les productivités marginales individuelles ne peuvent être mesurées individuellement. Ils font également allusion à ce qui se passe dans une équipe de football. A.A. Alchian et S. Woodward (1988) reprennent cet exemple et rajoutent, entre autres, celui du "country club", dont les membres sont cooptés et dont le produit serait la "sociabilité".

L'accent est donc mis, du moins au départ, sur les organisations (dont l'entreprise) en tant que lieux de coopération entre "participants", l'image la plus fréquente étant celle d'une équipe. On partage avec B. Guerrien que dans cette optique "rarement est évoquée la grande production et ses contraintes, tout au moins tant qu'on en reste au niveau des fondements théoriques. Comme chez North, toute idée d'exploitation, de rapport de force, de détermination-ne fût-ce que partielle-par le statut social est exclue. La seule réserve porte sur la possibilité de comportements "opportunistes" ..." (B. Guerrien, 1990, p.96). Malgré le bien fondé de cette critique en général, il nous semble que les travaux de D. North postérieurs à 1990 (D. North, 1990, 1993, 1994a, 1994b) ne s'exposent point à celle-ci quant à la prise en considération de rapport de force. Or, B. Guerrien ne peut se voir reprocher sa critique non plus, quand on se rappelle de la date de la parution de son article (1990), et du fait que sa critique est basée sur les travaux antérieurs à 1990 de D. North.

Herbert A. Simon a formulé également une critique du fond contre la vision transactionnelle de l'organisation. D'après Simon, cette approche se trouve dans l'incapacité de répondre aux deux interrogations suivantes : quelle est la motivation des employés à travailler pour une firme, qu'est ce qui permet de rendre compatible leur fonction d'utilité avec celle de la firme (H.A. Simon, 1991, p. 25). Quatre éléments peuvent expliquer pourquoi il y a adéquation entre la fonction d'utilité des employés et celle de la firme: I) l'autorité (qui permet, en définissant certaines règles, une délégation du pouvoir discrétionnaire, et conséquemment une prise d'initiative des instances responsables); II) les récompenses comme motivation (qui ont un impact limité compte tenu de la difficulté à mesurer individuellement la performance des employés); III) l'identification comme motivation (honneur et loyauté envers l'entreprise à laquelle les employés s'identifient, phénomènes issus de la capacité

---

<sup>7</sup> Déjà chez K. Marx, on trouve la distinction cruciale entre le mode de coordination par le marché et par le maufacture (K. Marx [1867] 1985, livre I, chapitre XIII, XIV, XV, et notamment pp. 260-270). Le premier repose sur la "division sociale du travail", alors que le deuxième se fonde sur la "division manufacturière du travail".

d'adaptation et d'apprentissage des employés); IV) la coordination (qui s'effectue à travers l'identification, l'autorité et les récompenses). (H.A. Simon, 1991, pp. 30-40).

La firme possède un comportement propre, qui ne se confond pas avec celui des employés. Ce comportement de la firme naît de certaines procédures (autorité, délégation) et des interactions existantes entre ces procédures et les motivations individuelles des employés (identification, honneur, et loyauté...). Les deux éléments (procédures et motivations des employés) se coordonnent et permettent que se rejoignent les fonctions d'utilité respective de la firme et de ses employés<sup>8</sup>. En n'identifiant ni les comportements des employés dans leur dimension "non marchande" (culturel, psychologique, sociologique...), ni le comportement "autonome" de la firme, la théorie des coûts de transactions développe une analyse incomplète de la nature de la firme (H.A. Simon, 1991, p. 42).

D'une façon générale, on peut distinguer deux types d'approche quant à la notion d'autorité et de pouvoir. Une première approche, soutenue par les partisans de la théorie transactionnelle et notamment par O. Williamson, propose : a) la notion de "pouvoir" n'a aucun statut analytique clair ou précis (O. Williamson, 1994, p.16); b) la transaction reste l'unité de base de l'analyse de l'organisation; c) l'organisation est essentiellement une "structure de pilotage". On appelle ce modèle d'analyse **la vision échangiste** d'interactions et d'organisations. Une deuxième approche, souvent désignée comme **la vision politique** (G. Dosi, 1995, p.6), constate contrairement à la première approche que a) une des caractéristiques principales, sinon unique, de l'organisation est sa structure autoritaire (voir M. Weber, 1968, p. 946; G.G. Hamilton et R.C. Feenstra, 1995); b) les relations d'autorité sont intrinsèquement différentes des relations d'échange (M. Weber, 1947; H.A. Simon, 1991); c) le pouvoir doit être considéré comme une dimension interprétative autonome (voir C. Defeuilley et M. Vahabi, 1994, 1996b; J. Kornai, 1980, 1984; M. Vahabi, 1995a,b). La vision échangiste repose sur une anthropologie invariante et unitaire : l'agent économique est uniquement motivé par son intérêt personnel. Tandis que la vision politique part de l'hypothèse de la multiplicité de motivation et d'identité chez un même agent. Prenant appui sur les travaux historiques de A.O. Hirschman concernant la culture moderne occidentale, la vision politique souligne l'existence d'une balance variable entre la 'passion' et 'l'intérêt' comme motivations

---

<sup>8</sup> Il faut noter que le phénomène de "l'identification avec sa tâche" a été observé et a été théorisé par H.A. Simon dès 1957. En fait, on oublie souvent que le concept de "rationalité limitée" tel qu'il est conçu par Simon ne renvoie pas uniquement aux limites du raisonnement humain, mais aussi à la complexité des motifs des agents économiques et à celle de leur environnement institutionnel. D'après Simon, si la théorie de la firme (F-théorie) préconise le "critère de l'optimalité", la théorie de l'organisation (O-théorie) centrée sur les conditions de la "survie organisationnelle" se fonde sur le "critère de satisficing" (H.A. Simon, 1952-1953, p. 26). Car la théorie de l'organisation a pour objet l'étude des "conditions dans lesquelles les participants seront prêts de continuer à participer dans l'organisation" (Ibid.) Les motifs des participants d'une organisation ne se réduisent pas à la "maximisation du profit". Selon Simon, l'une des motivations majeures qui explique le comportement des organisations fonctionnelles relève de la propension de l'homme à **s'identifier avec sa tâche et son rôle**, et à devenir "le représentant d'un intérêt commun" (H.A. Simon, 1957, pp.198-219). J. Kornai a repris cette notion de l'identification pour décrire le comportement du directeur de l'entreprise à la fois dans un système capitaliste et dans un système socialiste : "ceux qui travaillent dans les départements industriels de l'Office du Plan considèrent comme normal de 'lutter' pour 'les intérêts de leur industrie', d'obtenir plus de fonds d'investissement pour la branche en question, bien qu'ils ne soient incités par aucune motivation matérielle et par des considérations de prestige très lointaines" (J. Kornai, 1971, p. 91). De ce fait, pour l'auteur de **Anti-Equilibrium**, la "maximisation" et "l'optimisation" ne décrivent pas correctement le comportement véritable des organisations complexes (J. Kornai, op.cit., pp. 173-174, 350-351, 356). L'importance de l'identification est aussi notée par le sociologue français, P. d'Iribarne dans ses recherches portant sur les comportements collectifs des travailleurs dans trois usines situées dans trois pays différents (France, Pays-Bas, USA). D'après d'Iribarne, en France ces comportements sont basés sur le respect de la "logique de l'honneur" (P. d'Iribarne, 1989).

chez l'agent économique (A.O. Hirschman, 1977). On peut étayer encore cette vision par l'argument de A. Sen concernant la coexistence des motivations "éthique" et "économique" (A. Sen, 1987). En ce qui concerne l'analyse des grandes firmes, cette vision se trouve en phase avec l'approche des théoriciens de l'organisation tels que A.D. Chandler (1962, 1990); W. Lazonick (1991,1992, 1994); J. March et H.A. Simon (1993); et J. Pfeffer (1981).

Somme toute, nous faisons notre cette dernière vision, entre autres, parce qu'elle insiste sur l'organisation tant comme théâtre de conflits d'intérêt permanents entre les groupes sociaux hétérogènes ayant des statuts économiques, culturels et informationnels différents, que comme "coalition" de ces mêmes groupes soit en raison de l'identification, soit à cause des rapports de domination. Ainsi, l'organisation n'est pas explicable par la notion de "contrat libre".

## **I-2 : Marché et organisation : différents modes de coordination**

Dans sa typologie des différents systèmes du choix social, F. Knight (1947, pp. 308-310) distingue trois mécanismes : a) coutume, b) autorité, c) consensus. Le premier correspond aux règles traditionnelles ou au cadre religieux définissant les devoirs et les obligations des individus selon un ordre divin. Le deuxième confère le droit de décision à un dictateur ou à un groupe d'élite comme c'est le cas dans les pays où la dictature militaire ou l'absolutisme règnent. Finalement, le troisième décrit le régime du "choix libre" dans une société libérale. K.J. Arrow adopte cette classification, mais il reconnaît une distinction entre les deux formes possibles de consensus. La première renvoie au système du suffrage universel ou à l'élection politique qui échappe à la procédure d'optimisation, tandis que la deuxième fait référence au mécanisme de marché pouvant être soumis au critère d'optimisation (K.J. Arrow, 1963, pp. 1-12). Chez Arrow, le marché comme forme de consensus est non seulement un mode d'allocation de ressources, mais aussi un mode de coordination entre les différents choix individuels. L'autorité en est un autre. Mais il n'analyse pas ce dernier.

Par ailleurs, Karoly Polanyi ([1944] 1983, 1957, 1967) distingue trois modalités fondamentales de la transaction et de l'intégration : la réciprocité, la redistribution, et l'échange par le marché. Selon Polanyi, jusqu'à la fin de la féodalité, les systèmes sociaux de l'Europe occidentale "étaient organisés selon les principes, soit de la réciprocité ou de la redistribution, soit de l'administration domestique, soit de la combinaison des trois." (K. Polanyi [1944] 1983, p. 85). Dans ce passage Polanyi mentionne comme principe séparé d'activité, la notion de "l'administration domestique" (householding). De surcroît, C.E. Lindblom (1977) propose une classification très proche de celle décrite par F. Knight. Il distingue encore trois systèmes : système d'autorité, système de marché, et système de conviction (perceptorial). Les approches de Polanyi et de Lindblom ont exercé une grande influence sur la formation des idées de J. Kornai quant à la description des modes de coordination, bien qu'il a jugé nécessaire de s'en écarter.

Ce fut dans "Bureaucratic and Market Coordination", paru en 1984, que J. Kornai proposa pour la première fois une étude en termes de mode de coordination. Il a ainsi introduit un nouvel axe d'analyse remplaçant celui du plan-marché. Dans cet article, Kornai distingue quatre modes de coordination. Le premier, appelé la "coordination bureaucratique", se caractérise par une hiérarchie de relations verticales et de transactions pas forcément monétisées. Deux ans plus tard, en 1986, Kornai établira deux sortes de coordination bureaucratique : **directe** comme l'exemple de l'Union Soviétique (l'ancien système de

commandement) et **indirecte** tel que le système économique hongrois après la mise en oeuvre du “nouveau mécanisme économique” (NME) : “résumons-nous. Nous proposons de l’appeler le **contrôle bureaucratique indirecte**, se juxtaposant à l’ancien système de commandement du **contrôle bureaucratique directe**. Cette appellation reflète le fait que la forme dominante de coordination reste le contrôle bureaucratique, mais il y a des changements importants dans les instruments de contrôle.” (J. Kornai, 1986, p. 1701). Enfin, il faut noter que la coordination bureaucratique est une notion plus large que la redistribution selon Polanyi.

Le deuxième, intitulé la “coordination par le marché”, est fondé sur les liens horizontaux, non-hiérarchiques (ou égaux) et des transactions forcément monétisées (J. Kornai, 1984, p. 308). Il revêt deux formes : 1) la forme non-réglée, celle du capitalisme libéral avant l’intervention de l’Etat; 2) la forme réglée où l’Etat contrôle les agrégats macro-économiques. Cette forme est développée après la deuxième guerre mondiale.

Le troisième, dénommé la “coordination éthique”, est marqué par les liens horizontaux se fondant soit sur la réciprocité (don contre don), soit sur des motifs altruistes, en principe non-monétisés. Pour qu’il soit durable, il doit être soutenu par les traditions et les coutumes, et ses principes fondamentaux doivent s’élever au niveau des normes morales obligatoires (Ibid.). L’exemple typique de celui-ci est le mariage (J. Kornai, op.cit., p. 315). Kornai ne reprend pas cet exemple dans son analyse récente des modes de coordination. Il préfère l’exemple des organisations caritatives (J. Kornai, [1992] 1996, p. 123). Cette coordination a un caractère plus large que la réciprocité chez Polanyi.

Le quatrième et le dernier, selon l’article de 1984, est désigné sous le titre de la “coordination agressive”. Celle-ci figure comme les rapports verticaux et hiérarchiques bâtis sur la coercition délibérée, c’est-à-dire non reconnue par la moralité. Dans ce mode de coordination, les transactions peuvent être monétisées ou non-monétisées. L’exemple emblématique de celui-ci est le pillage (J. Kornai, 1984, p. 308).

Dans son ouvrage **Le système socialiste** ([1992] 1994), Kornai ne cite plus ce dernier; par contre il rajoute deux autres mécanisme, à savoir la “coordination par autogestion” et la “coordination familiale”. Aucune explication n’est avancée.

Quant à la “coordination familiale”, les participants du mécanisme sont liés par des liens familiaux. La structure spécifique de la famille détermine si des relations verticales de supériorité et de subordination entre les différents membres de la famille jouent un certain rôle ou bien si ces rapports sont horizontaux. Le sentiment d’affection et la conscience des engagements familiaux prévus par les moeurs, la religion et le droit jouent un rôle crucial dans la cohésion de ce mécanisme (J. Kornai, [1992] 1996, p. 123) .

Enfin la “coordination par autogestion” se démarque par des relations horizontales entre les membres associés à droits égaux. Il y a ici à nouveau diverses motivations. La plus importante est la reconnaissance de la communauté d’intérêts (J. Kornai, op.cit., p.122). Ni chez K. Polanyi, ni chez C.E. Lindblom on ne trouve en tant que classe autonome la forme d’autogestion, alors que celle-ci n’est pas un “sous-cas” des autres mécanismes.

Kornai admet aussi que chaque système économique embrasse toutes ces formes de coordination (J. Kornai, op.cit., p. 126). Mais il insiste que parmi celles-ci, les deux premières sont les principales, tandis que les autres ne jouent qu’un rôle secondaire dans les sociétés

modernes. Par exemple, la “coordination agressive”, n’est pas durable, car son composant essentiel, c’est-à-dire la “coercition délibérée” n’est pas “institutionnalisé” (J. Kornai, 1984, p. 308). En outre, la “coordination éthique n’a pas (et n’est pas susceptible d’avoir) un rôle dominant dans n’importe quel système socio-économique moderne.” (J. Kornai, op.cit., p. 314).

Par contre les deux premiers cas de figure ont un caractère durable. En ce qui concerne les rapports de ces deux cas, Kornai parvient à une conclusion à la lumière de l’expérience du “nouveau mécanisme économique” (NME). D’après lui, l’entreprise hongroise après la réforme se trouvait sous une condition de **double dépendance**. Elle dépendait verticalement de la bureaucratie et horizontalement de ses fournisseurs et de ses clients. Cependant, du point de vue de la survie et de la capacité entrepreneuriale, ses relations avec l’administration restaient plus importantes que ses relations avec le marché. Autrement dit, la réforme n’a pas pu supprimer la régulation bureaucratique, elle a uniquement changé son mode de fonctionnement. L’administration économique continuait d’intervenir au jour le jour dans les activités des entreprises mais non sous la forme d’instructions administratives (“le système de commandement”) mais à travers le marchandage portant sur les indicateurs microéconomiques et les régulateurs indirects. C’était les prix, les conditions de crédit, les subventions, etc...qui formaient les instruments de l’intervention étatique. Le défaut de ce type d’intervention était essentiellement le fractionnement des régulateurs : au lieu de régulations unitaires, ces régulateurs étaient individualisés ou fractionnés entre eux. C’est pourquoi Kornai l’intitulait la coordination bureaucratique indirecte (J. Kornai, 1986). Il a constaté que la hiérarchie est devenue polycentrique, fractionnée et encore plus conflictuelle après les réformes. D’après Kornai, face à telle situation, il existait trois solutions erronées.

La première préconisait une coordination “ni par la bureaucratie, ni par le marché”, ce qui revenait à dire une coordination éthique. Or, cette vision “naïve” ne tenait pas compte du caractère “limité et passager” des rapports moraux ou altruistes (J. Kornai, 1984, pp. 314-315).

La deuxième consistait à proposer “l’élimination complète de la bureaucratie”. Cette idée intéressante, que l’auteur avait lui-même partagé en 1956, était irréalisable et “naïve”, parce qu’elle impliquait la coordination complète de l’économie par le marché (J. Kornai, op.cit., p. 315). Or, le marché ne pouvait jamais assumer exclusivement ce rôle. Le problème bien connu des externalités et des coûts de transactions, des défauts du marché pour assurer la distribution équitable du revenu, et enfin l’exigence des monopoles dus à la spécialisation et à la concentration de la production (op.cit., p.316) requéraient le maintien de la bureaucratie. En d’autres termes : “résumons-nous : **la bureaucratie ne peut pas être déracinée au-delà d’un certain niveau de développement des forces productives--ses racines sont fondées dans l’existence sociale elle-même**. Les difficultés avec d’autres mécanismes de coordination rendent incontournable l’apparition de la bureaucratie.” (op.cit., p. 317).

La troisième visait “la symbiose harmonieuse du marché et de la bureaucratie”, cherchant à instaurer un “marché régulé par le gouvernement” ou “marché régulé par le plan” (Ibid.). Cette solution était aussi vouée à l’échec, puisque “le marché et la bureaucratie ne sont pas comme gin et tonique pouvant être combinés dans n’importe quelle proportion voulue. Il y a un certain niveau de restriction bureaucratique du marché qui lui permet encore de respirer. Mais au-delà d’un certain seuil critique, la restriction bureaucratique étouffera les forces vives du marché, elle le tuera-et seul l’apparence du marché persistera.” (op.cit., p. 318). Selon Kornai, la restriction bureaucratique du marché n’était qu’une tentative de simulation du

marché. Or, la simulation du marché se différencie d'un marché authentique, entre autres, par le fait qu'elle est démunie d'un marché d'acheteurs. Pour éviter ce "tourbillon de restriction bureaucratique", c'est-à-dire la tendance auto-entretenu de la bureaucratie, il faut admettre que "la proportion 50-50 entre le marché et le plan n'est guère nécessairement un 'compromis' idéal. L'une des formes (coordination bureaucratique ou par le marché-M. Vahabi) devrait être dominante et l'autre ne devrait assumer qu'un rôle complémentaire et restrictif." (Ibid.).

On s'aperçoit que Kornai ne raisonne plus en terme de symbiose harmonieuse du plan et du marché. Dorénavant son argument se fonde sur un modèle opposant mode de coordination bureaucratique et mode de coordination par le marché. Il termine son article de 1984 par des affirmations normatives s'appuyant sur les mérites du marché : "nous ne pouvons pas avoir d'illusions sur le fait que le marché est l'unique rival sérieux de la coordination bureaucratique pouvant parfaitement réguler les processus socio-économiques." (op.cit., p. 319). Ainsi Kornai suggère implicitement le **remplacement** (et **non** la **combinaison**) de la coordination bureaucratique par celle du marché. Toutefois, ici il n'aborde pas le problème du rapport entre les différents modes de coordination (bureaucratique, et par le marché) et les diverses formes de propriété (publique et privé). Il devient alors partisan de l'économie de marché<sup>9</sup>.

A notre avis, dans la littérature économique, on retrouve la description la plus élaborée des modes de coordination chez J. Kornai. Celle-ci s'inscrit dans le cadre d'une vision que l'on a précédemment appelé **politique**. On partage avec Kornai tant sa définition des modes de coordination bureaucratique et par le marché, que son insistance sur le caractère durable et le rôle principal de ces modes. Cependant, il nous semble que son analyse prête à deux critiques. La première porte sur les rapports entre ces deux principaux modes.

Dans sa préface à l'édition française de son ouvrage ([1992] 1996, pp. 7-8), Kornai rappelle l'intérêt que le lecteur français pourrait avoir pour son livre en soulignant les tendances analogues à celles des pays de l'Est au sein de la société française, comme la bureaucratie excessive, les lourdes charges fiscales, bref la présence partielle de la coordination bureaucratique. Or, cette présence partielle, mais aussi durable et chronique suscite une question cruciale : n'est-il pas vrai que l'économie de marché est marqué, depuis toujours, par la symbiose de l'Etat et du marché ? Auquel cas, il ne sera pas suffisant de citer seulement les défauts de la coordination bureaucratique en général, mais faut-il encore discerner la pertinence des formes mixtes de coordination (avec la prépondérance de l'une

---

<sup>9</sup> C'est la raison pour laquelle on considère cet article de 1984 comme la fin de l'évolution réformiste de la pensée économique chez Kornai, marquée par le rejet du discours plan-marché et le début de son libéralisme empirique (M. Vahabi, 1993, pp. 325-328). On utilise le mot "empirique" par contraste avec le terme "philosophique". Il convient d'établir une ligne de démarcation entre le **libéralisme empirique** et le **libéralisme philosophique**, car soutenir la dominance du marché (libéralisme empirique) n'équivaut pas encore à la défense systématique de cet ordre englobant la liberté individuelle indivisible, à la fois économique et politique (libéralisme philosophique). Ce dernier est axé sur la liaison étroite entre l'économie de marché d'une part et la liberté individuelle, les droits de propriété et le pouvoir d'Etat, d'autre part. En prenant les publications de Kornai comme l'expression de l'évolution de sa pensée (ce qui n'est pas tout à fait justifié dans le cas d'un auteur écrivant sous la pression de l'auto-censure), on ne peut vérifier la formation d'une telle conception libérale qu'à partir de son article de 1988, intitulé "Individual Freedom and Reform of the Socialist Economy". Cependant le concept de "tourbillon de restriction bureaucratique", décrivant la tendance auto-reproductrice de la bureaucratie empêchant un compromis "optimal" entre la bureaucratie et le marché, est suffisamment parlant pour marquer la fin du réformisme plan-marché.

d'entre elles). Cette observation est d'autant plus importante, lorsque l'on se souvient de l'auto-critique de Kornai en 1993 : « Selon un certain point de vue, la confiance dans les forces spontanées du marché et dans l'initiative privée est très forte. Il suffit d'attendre pour que les forces internes de l'économie la ramène sur le bon chemin. Ces forces sont si puissantes qu'elles vont s'imposer en dépit des erreurs répétées d'un gouvernement incompetent. Je dois admettre que moi-même je croyais à cette vision pour un moment, car je faisais partie de ces gens dont l'expérience passée leur laisse peu de confiance en la sagesse de gouvernement. Toutefois, je suis obligé de rectifier cette vision probablement trop doctrinaire. » (J. Kornai [1993b] 1995, p.203). Ne voit-on pas l'ombre de cette vision « probablement doctrinaire » dans **Le système socialiste** en ce qui concerne le rôle du mode de coordination bureaucratique et les forces spontanées du marché ?

Notre deuxième critique consiste à souligner l'absence d'un troisième mécanisme de coordination autonome et durable chez Kornai que l'on qualifie de "réseaux". Les réseaux industriels ou organisationnels constituent un mécanisme autonome, car ils ne sont point réductibles ni à la hiérarchie, ni au marché. En outre, contrairement aux enseignements de O. Williamson (1991a, pp. 280-281; 1991b, pp. 89-90), les formes hybrides ou les réseaux ne sont pas des formes provisoires ou intermédiaires se situant entre le marché et la hiérarchie (voir M. Aoki, 1986; P. Bouvier-Patron, 1991; J.L. Ravix, 1990; C. Defeuilley et M. Vahabi, 1994, 1996b). Ce mode qui échappe et à la structure horizontale, et à la structure verticale de l'information de la firme régule les relations entre les firmes. Il s'appuie à la fois sur les relations marchandes et non-marchandes. Le comportement des firmes est ici marqué non seulement par la rivalité, mais aussi par la coopération (G.B. Richardson, 1972, p. 895). Les réseaux relèvent de l'imbrication (*embeddedness*) et représentent les formes enchevêtrées des rapports marchands et hiérarchiques. Globalement l'établissement d'un réseau répond à la volonté de réduire une incertitude, soit parce que cette dernière est indépassable (l'incertitude sur l'exécution de l'ordre), soit parce que le recherche des informations pertinentes a un coût que l'on considère à un instant donné comme trop élevé. Le réseau n'est alors réductible ni à la transmission d'un ordre ni au face à face de deux échangistes dans le cadre d'un contrat déterminé. Il s'enracine dans les limites spécifiques aux deux autres procédures. Ni la typologie de Kornai, ni celle de Polanyi ou de Lindblom, ni celle de Knight et de Arrow ne captent ce mode particulier de coordination, tandis qu'à notre avis c'est peut-être le mode le plus important dans le développement du capitalisme tant dans les pays avancés comme le Japon, que dans les nouveaux pays industrialisés ( G. Hamilton et R.C. Feenstra, 1995; E.M. Kim, 1991, 1994; A.Y. King, 1991), ou dans les pays ex-socialistes (D. Stark, 1990, 1994; D. Stark et L. Bruszt, 1995).

### **I-3 : Institutions et mécanismes de coordination**

Par opposition à la hiérarchie et au marché, les institutions ne sont pas des mécanismes de coordination proprement dit. Pourtant, elles fournissent le cadre juridique et socio-historique dans lequel ces mécanismes peuvent s'instaurer. Selon l'approche néo-classique traditionnelle, les institutions sont conçues comme **données** (G. Debreu, 1959). Cette approche découle de l'hypothèse de la rationalité substantive et de l'absence de l'ignorance ou de l'incertitude radicale<sup>10</sup>. Tandis que pour F.A. Hayek, les institutions sont des règles de

---

<sup>10</sup> Pour de nombreux économistes néo-classiques la science économique doit étudier encore les institutions en tant que le soubassement incontournable de la genèse, de l'existence et de la reproduction des marchés (J. Hicks, [1969] 1973; T. Eggertsson, 1990). On a précédemment souligné que pour l'approche transactionnelle le marché, lui-même, est un arrangement institutionnel (voir la note 5).

conduite qui sont un artifice pour parer à notre ignorance constitutive. Il n'y aurait pas besoin de règles parmi des gens omniscients, qui seraient d'accord sur l'importance relative de tous les objectifs particuliers. Hayek définit les "conditions de liberté" (F.A. Hayek [1976] 1986, vol. 2) comme l'état dans lequel se trouvent les individus utilisant leurs propres connaissances pour atteindre leurs propres objectifs. La mise en oeuvre de la connaissance concrète largement dispersée parmi des millions d'individus n'est possible, que si ces individus peuvent décider de leurs actes en fonction de tout ce que chacun d'eux possède d'informations. D'après Hayek, ils ne peuvent le faire que si on les laisse aussi décider des objectifs pour lesquels ils utiliseront ce qu'ils savent. Toutefois ce qui concilie les individus entre eux et les lie ensemble dans un tissu social commun et durable, c'est qu'à différentes situations particulières ils répondent en suivant les mêmes règles abstraites. Ces règles sont instaurées par traditions, coutumes, et routines. Les institutions ne sont que ces règles qui, en dernier ressort, sont nécessaires en raison de notre "ignorance de la plupart des faits concrets" (F.A. Hayek, op.cit., p.23). Compte tenu de cette ignorance, les facteurs culturels fournissent tant la base d'ajustement de divers plans individuels que le mécanisme sélectif entre ces plans au sein de la société. Comme le fait remarquer C. Meidinger, la théorie hayekienne des règles s'inscrit dans une approche évolutionniste : "Il est évident qu'avec le domaine culturel, on dispose d'une certaine inertie de comportement permettant à un mécanisme de sélection d'exercer ses effets et de façonner, pour une part, le processus évolutif des sociétés humaines. Si, comme le soutient Hayek, les choix conscients se déterminent dans le cadre de fonctions de comportement en grande partie programmées par des contraintes culturelles (règles abstraites, coutumes ou habitudes), l'efficacité économique comparative de différentes sociétés pourrait bien dépendre de ces différences de programmation." (C. Meidinger, 1994, p. 161). L'essence de toutes les règles de conduites consiste à qualifier les **types** d'action, non pas en termes de leurs effets largement inconnus dans les situations individuelles, mais en termes de leur effet probable qui n'est pas nécessairement prévisible par des individus. Elles servent, non pas à assurer le succès d'aucun plan d'action particulier, mais à rendre conciliables de nombreux plans d'actions différents : "les règles ne sont pas un élément d'un plan d'action, mais plutôt un équipement pour certains hasards inconnus" (F.A. Hayek, op.cit., p. 27). Comme le note E. Heath (1992, p. 30), pour Hayek tout comportement régulier, quel que soit l'état de connaissance d'acteur concernant la cause de cette régularité, révèle une règle de conduite. La main invisible s'avère alors comme une règle de conduite. Ainsi chez Hayek (op.cit., vol. 1) l'ordre spontané (nomos) s'articule avec l'organisation (taxis) afin de construire l'ordre spontané de marché ou la Catallaxie (F.A. Hayek, op.cit., vol. 2, chapitre 10, voir aussi M. Vahabi, 1995b).

Si Hayek part de la Catallaxie pour appréhender les règles de conduites, les anciens institutionnalistes américains débutent par les règles de conduites pour comprendre le marché comme une forme spécifique de transaction. Pour John R. Commons, les institutions sont des formes collectives d'action permettant de contrôler, de libérer et d'étendre les actions individuelles. L'éventail d'actions collectives comprend "tout de la Coutume inorganisée aux nombreux Going Concerns organisés" (J.R. Commons, 1934, p.69). Commons reconnaît en la coutume la forme institutionnelle la plus répandue. Les institutions ont pour rôle essentiel de former des règles de fonctionnement (lois, coutumes, traditions...) à partir desquelles les transactions individuelles, les échanges, vont pouvoir se réaliser. Elles contrôlent l'activité individuelle en instaurant des sanctions et un code de conduite; elles la libèrent en définissant les droits et les devoirs des individus (les institutions fondent l'espace de l'échange dans lequel s'exercera l'initiative personnelle); elles l'étendent en permettant un développement des potentialités du comportement individuel. Globalement, les institutions chez Commons

fondent des règles collectives qui encadrent l'action individuelle, dont la primauté apparaît dans l'espace de l'échange, dans la réalisation de transactions. Mais, le fonctionnement du marché reste fortement dépendant des institutions, qui fixent, en dernière analyse, le cadre d'évolution du comportement des agents, qui évolue selon une "psychologie de la négociation" (negotiating psychology). Ainsi pour Commons, les institutions ne s'opposent pas à la coordination par le marché; elles sont destinées à l'encadrer.

En revanche, chez T. Veblen l'accent est mis sur l'incompatibilité entre la production, l'efficacité technologique d'une part, et l'acquisition, la forme privée d'appropriation d'autre part. La propriété privée, représentant l'institutionnalisation de la logique conflictuelle, endigue le développement de la technologie. Le modèle de Veblen confère une place considérable à la technologie. Comme le fait remarquer P. Broda (1995, chapitre 2), "le contraste avec l'analyse de Commons est manifeste", car si Commons ne nie pas "la dimension coercitive de la propriété", à la différence de Veblen, il ne considère guère la propriété comme "une menace pour la survie de la société, elle autorise une pacification des relations sociales" (P. Broda, 1995, p. 249). Chez Veblen, "une institution est un genre de pratique ou d'usage devenant axiomatique et indispensable en raison d'habitude et d'acceptation générale" (T. Veblen, 1924, p. 101). Dans cette définition, les institutions sont comprises comme des habitudes internalisées par la population. L'aspect culturel et anthropologique du comportement collectif est d'emblée souligné, et la possibilité pour les individus de ne pas suivre ces principes de conduite n'est pas évoquée. Or, selon Commons, les institutions contrôlent les comportements individuels, et elles "sanctionnent juridiquement" ceux qui ne sont pas conformes aux règles. En dépit de cette divergence sur le poids relatif du social et de l'individuel dans l'émergence des institutions et sur l'importance des sanctions juridiques, Veblen et Commons se trouvent en accord sur l'acceptation de l'institution comme comportement routinier et comme règle de conduite.

Attaché à la tradition institutionnelle de l'école de Wisconsin, G. Hodgson propose une définition de l'institution qui comprend tous les ingrédients de cette approche : une institution sociale "est ici définie comme une organisation sociale qui, à travers le jeu de la tradition, de la coutume, ou de la contrainte juridique tend à créer des modèles de comportements routiniers et durables" (G. Hodgson, 1988, p. 10). Pour Hodgson, les institutions sont fondées sur les habitudes et les routines (G. Hodgson, 1993c, pp. 222-242), quoique il n'oublie pas de faire référence à la "contrainte légale", concept cher à Commons.

Dans le contexte moderne de la théorie des jeux, l'institution se définit ainsi : "Une institution sociale est une régularité dans le comportement social sur laquelle un accord est engagé par tous les membres de la société. Elle spécifie le comportement dans des situations spécifiques récurrentes" (A. Schotter, 1981, p. 11). R. Langlois cite cette définition en l'approuvant, et rajoute que "les institutions sociales sont constituées des règles provoquant toujours une réaction X face à l'apparition d'un événement Y" (R. Langlois, 1986, pp. 17-18). On retrouve la même définition chez D. North quand il définit les institutions comme "les règles du jeu", à la différence des organisations comme étant des "joueurs" (D. North, 1994b, 361). Cette définition se prête à une objection. Elle confond deux aspects différents de l'institution, à savoir l'institution comme régularité dans le comportement, et l'institution comme règle normative. En effet, l'institution comporte simultanément les règles et les régularités. De surcroît, elle comprend, à notre avis, les croyances et les attentes mutuelles ou les idéologies des gens. Certes, ces éléments ne peuvent pas être aisément conciliables avec l'hypothèse de comportement rationnel. On souscrit ainsi à l'approche des anciens

institutionnalistes quant à la définition de l'institution en tant que tradition et comportement routinier tout en soulignant l'importance de l'ignorance et de l'incertitude dans le comportement individuel des agents marqué par la rationalité limitée.

Notre approche est donc très voisine de celle de J. Kornai pour qui les institutions, notamment le pouvoir politique, les rapports de propriété et l'idéologie, contribuent à définir l'état normal d'un système économique comme comportement routinier et régularité (J. Kornai, 1981, pp. 121-124; M. Vahabi, 1996a, pp. 12-17).

D'après Kornai, la pénurie joue un rôle central semblable, pour la compréhension d'un certain nombre de problèmes de l'économie socialiste, à celui de l'analyse du chômage pour l'étude du capitalisme. Elle est l'état normal de l'économie socialiste qui peut être décrite comme "l'économie contrainte par les ressources" (J. Kornai, [1980], 1984, p. 127) . La "normalité" désigne la régularité économique permanente d'un système. La pénurie comme régularité du système socialiste découle du fait que l'entreprise socialiste a une faible sensibilité aux variations du prix . En d'autres termes, elle connaît une "contrainte budgétaire lâche"; sa demande est très faiblement soumise à des contraintes pour des considérations de solvabilité. Car l'Etat vient au secours de l'entreprise par de nombreuses formes de soutien financier : les subventions, l'exonération ou la réduction des impôts ou d'autres charges, l'octroi de crédits supplémentaires, l'augmentation du prix de vente, etc. L'Etat devient ainsi une **compagnie d'assurance universelle** qui récompense tôt ou tard tous les perdants pour leurs pertes. Il faut noter que la dureté ou le relâchement de la contrainte budgétaire reflètent **une attitude** dans les milieux d'affaires. Ceci ne doit pas être confondu avec la catégorie comptable du "report" de l'entreprise. Ce dernier est une identité **ex post**. C'est une relation qui se tient à tout moment : la différence entre le stock de l'argent final et initial est identique à celle entre les recettes et dépenses. Par contre, "la contrainte budgétaire est dure et en conséquence effective, si elle fait figure de régularité de comportement **ex ante**, exerçant une influence sur la décision de l'entreprise. Justement parce qu'elle est une contrainte **ex ante**, elle est en rapport avec les attentes du directeur de l'entreprise." (J. Kornai, 1979, p. 807). La contrainte budgétaire lâche est donc une régularité qui forme les attentes des acteurs économiques. Le relâchement de cette contrainte est directement lié à un phénomène institutionnel : le paternalisme d'Etat. La normalité de pénurie est conséquemment explicable par ce même phénomène. On peut s'interroger si il existe un rapport de causalité entre le paternalisme et la propriété d'Etat (ou propriété sociale).

Dans **Socialisme et économie de la pénurie** ([1980] 1984), Kornai n'établit pas directement un rapport de causalité entre ces deux phénomènes. Cependant, il souligne le caractère concomittant de ces phénomènes<sup>11</sup> : "la propriété sociale des moyens de production est **accompagnée** d'un rôle actif du pouvoir de l'Etat dans l'économie. Cette activité pourra être limitée ou extensive, mais elle sera toujours présente." (J. Kornai [1980] 1984, p. 527, souligné par nous). Ce constat s'expose à une nouvelle interrogation, à notre avis, fondamentale. Quel rapport existe-t-il entre les modes de coordination (bureaucratique et par le marché) et les rapports de propriété? A cela s'ajoute une deuxième question d'importance égale : quel rapport existe-t-il entre les limites cognitives des agents (qui définissent leur

---

<sup>11</sup> Gabriel Temkin, qui est loin d'être impartial dans son compte-rendu sur l'évolution de la pensée de Kornai (voir M. Vahabi, 1993, p. 316), a quand même raison lorsqu'il constate que "apparemment Kornai se mettait implicitement en accord avec Hayek du moins quant à la relation entre le paternalisme d'un Etat socialiste et la propriété publique/d'Etat des moyens de production." (G. Temkin, 1989, p. 43).

comportement individuel) et les modes de coordination (qui déterminent le comportement collectif)?

Ces deux questions seront successivement traitées dans les deux chapitres suivants.

## Chapitre II

### De l'économie de la pénurie à l'économie politique du socialisme

Se fixant comme objectif le prolongement de notre étude précédente sur la pensée économique de Janos Kornai (M. Vahabi, 1993), on se propose dans ce chapitre de passer en revue, dans une première partie, les différentes phases de l'évolution de cette pensée et d'examiner les énoncés récents de J. Kornai sur les fondements institutionnels de la pénurie, et de s'attarder, dans une deuxième partie, sur l'originalité de cette pensée et sa convergence avec l'école autrichienne quant au rejet du socialisme de marché. Le problème d'affinité entre les modes de coordination et les formes de propriété sera abordé dans ce chapitre à travers les développements théoriques récents sur le soubassement institutionnel de l'économie de la pénurie, ainsi qu'à l'occasion de la présentation du débat sur le rapprochement avec l'école autrichienne.

#### II-1 : Ecole de la pénurie : une analyse institutionnelle du socialisme

##### II-1-1 : Différentes phases de l'évolution de la pensée kornaienne

Dans son fameux article de 1986, Kornai établit une classification de la pensée réformiste, qu'il qualifie lui-même de quelque peu arbitraire, en distinguant entre « naïveté », « modération » et « radicalisme » des réformistes.

La naïveté a consisté à croire que l'abandon du mécanisme économique classique et le passage d'un contrôle direct à une régulation indirecte constitueraient une condition suffisante pour un fonctionnement effectif du marché. La conviction d'une dualité harmonieuse, avec correction mutuelle du « plan » et du « marché » est au centre de la naïveté des économistes pionniers de la réforme hongroise (J. Kornai, 1986, p. 1728).

Dans cet article, Kornai utilise l'expression « socialisme galbraithien » pour désigner un courant de la pensée réformiste hongroise favorable au maintien du système né de la réforme de 1986. Les tenants de ce courant sont considérés comme des « économistes modérés ». La référence à J.K. Galbraith provient de l'existence de dualités dans le système hongrois. Ainsi, la coexistence de secteurs public et privé, de grandes et de petites entreprises, et également de deux modes de coordination (bureaucratique et par le marché), rappelle la description de Galbraith du capitalisme contemporain en tant qu'économie duale. Pour Kornai, les analogies avec l'économie duale de Galbraith sont exagérées car le système hongrois, s'il présente des dualités, n'est pas, au regard des institutions, un système capitaliste (J. Kornai, op. cit., p. 1730).

Les réformistes radicaux ne constituent pas un groupe homogène, ils ont en commun l'analyse critique du système hongrois. Le système que dessinent les propositions des radicaux se caractérise par le renforcement de la stimulation par le profit (et le durcissement de la contrainte budgétaire), par la flexibilité dans la détermination des salaires, par la libre entrée sur le marché et par le marché effectif du capital (J. Kornai, op.cit., pp. 1732 - 1733). Kornai, qui exprime sa sympathie pour ce courant de pensée, souligne qu'une question importante reste posée : les réformistes radicaux ont négligé le problème des droits de la propriété (J.

Kornai, op. cit., p.1733). Concrètement, cette question présente un double aspect : quelle politique mener à l'égard du secteur industriel non-étatique ? La propriété étatique sous sa forme traditionnelle en économie socialiste est-elle compatible avec le système proposé par les radicaux ?

Après avoir reconnu la naïveté des économistes « pionniers » quant à leur conception du marché, J. Kornai, à travers la distinction entre modérés et radicaux, montre que toute progression, à cette étape du processus de réforme, rend inévitable le processus de basculement (ou la transformation) de la pensée réformiste. Conscients qu'une nouvelle impulsion au processus de réforme ne saurait se cantonner à des changements intrasystémiques, les radicaux font encore preuve de naïveté, en occultant la question de la **privatisation des moyens de production**, qui est pourtant la solution vers laquelle convergeraient leurs propositions. Les modérés semblent davantage conscients de la portée de ces propositions et c'est d'ailleurs pour cette raison qu'ils sont favorables à des changements mineurs pour améliorer le système économique.

Afin de faciliter la compréhension des étapes successives de l'évolution de la pensée économique réformiste, décrite par Kornai, nous proposons le schéma suivant :

Type de réformateurs	Réforme économique du type hongrois (NME)	Privatisation des moyens de production
I. Réformateurs « naïfs »	Idéalisée	Rejetée
II. Réformateurs « modérés »	Admise avec certains changements mineurs intrasystémiques	Rejetée
III. Réformateurs « radicaux »	Critiquée, exigent des changements systémiques	Position ambiguë
IV. Partisans de la « transformation »	Rejetée	Admise

Bien que Kornai établisse cette typologie pour distinguer les différentes phases de l'évolution de la conception réformiste en général, elle peut être aussi appliquée au cheminement de sa propre pensée. Si nous prenons trois grands ouvrages de Kornai avant son « basculement » (ou sa « transformation ») vers l'acceptation explicite de la privatisation des moyens de production nous pouvons reconnaître chez lui les trois phases du réformisme :

- (a) **Overcentralization in Economic Administration** : [1956] 1959 (phase de "naïveté")
- (b) **Anti-Equilibrium**: 1971 (phase de "modération")
- (c) **Socialisme et économie de la pénurie** : 1980 (phase de "radicalisation").

**Le système socialiste** ([1992] 1996) ouvre un nouveau chapitre, une quatrième phase dans l'évolution de la pensée économique de Kornai pouvant être considérée comme la phase de « basculement » ou de « transformation ». Ainsi ce dernier ouvrage est l'aboutissement d'un projet de recherche sur la nature du système socialiste exposant les fondements institutionnels de ce système dans une optique révolutionnaire. Il se situe à la charnière de

l'analyse explicative et de l'analyse normative. Cet ouvrage ne relève pas de la « transitologie », mais il est l'introduction d'une telle discipline.

Maintenant, en prenant appui sur nos études antérieures (M. Vahabi, 1993, 1995b, 1996a,d), on peut établir un tableau récapitulatif global de l'ensemble de cette évolution.

**Tableau récapitulatif de l'évolution de la pensée économique de Kornai (1955-1996)**

Périodes	I. 1955-1971	II. 1971-1977	III. 1977-1984	IV. 1984 - 1996
Ecrits représentatifs	<i>Overcentralization in Economic Administration</i> , "Two levels planning"	<i>Anti-Equilibrium, Rush versus Harmonic Growth</i>	"Resource-constrained versus demand-constrained systems", <i>Socialisme et économie de la pénurie</i> , "Bureaucratic and Market Coordination"	<i>Du socialisme au capitalisme, Le Système socialiste, Hyway and Byways</i>
Phases de réformisme	Socialisme de marché, "naïveté"	Critique du socialisme de marché à la Lange, "modération"	Critique du discours plan-marché, "radicalisation"	Fin de réformisme, "transformation"
Modes de coordination	Planification décentralisée par des leviers économiques, "plan catalactique"	Rejet de la planification décentralisée comme modèle normatif, certains changements dans le cadre du NME	Remplacement du mode de coordination bureaucratique par le mode de coordination par le marché	Dominance du marché et de la propriété privée
Modèles opposés	Sur-production (capitalisme) par opposition à sous-production (socialisme traditionnel)	Pression (capitalisme) par opposition à succion (socialisme traditionnel) et croissance harmonique contre précipitation	<b>Système contraint par la demande (capitalisme) par opposition à système contraint par les ressources (socialisme traditionnel), dilemme entre l'éthique socialiste et l'efficacité</b>	<b>Système socialiste (classique et réformé) par opposition à système capitaliste, dilemme entre l'Etat providence et la croissance économique dans la transition post-socialiste</b>
Causes de la pénurie	<b>Politique</b> économique liée à l'excès de centralisation	Economie de succion	Facteurs institutionnels, notamment paternalisme de l'Etat et contrainte budgétaire lâche	<b>Cadre institutionnel, notamment pouvoir politique indivis du parti communiste, la dominance de propriété d'Etat, idéologie officielle</b>
Degré de pénurie	Intense, sauf pour le marché d'emploi	Intense	Intense, avec adoucissements	Fin de pénurie

## II-1-2 : Fondements institutionnels de l'économie de la pénurie

Dans un entretien avec feu le professeur Alec Nove (Interview d'Alec Nove par M. Vahabi le 7 novembre 1992) au sujet de l'histoire de la pensée réformatrice dans les pays de l'Est, il a attiré d'emblée notre attention sur la distinction entre l'histoire des **publications** et l'histoire de la **pensée** sous un régime dictatorial. Les deux ne sont pas identiques, simplement parce que l'on ne peut pas publier ce que l'on pense. Certes, pour les économistes ayant une renommée internationale, comme Kornai, on impose rarement une censure explicite. Toutefois, une autocensure s'impose à l'auteur qui ne doit pas dépasser le « seuil de tolérance » des cercles du pouvoir. Dans de telles circonstances une des formes efficaces de résistance est la résistance passive, qui consiste à écrire entre les lignes. Kornai utilise souvent cette technique. Par exemple, dans son introduction à **Socialisme et économie de la pénurie**, il annonce explicitement qu'il laisse de côté la dimension politique : « en de nombreux endroits je touche les aspects **politiques** de ces problèmes. Cependant, je ne considère pas comme faisant partie de mon livre l'analyse détaillée des relations entre le politique et l'économie, ou encore du rôle du parti et des autres autorités politiques dans la gestion de l'économie. » (Kornai [1980] 1984, p.16). Alors que tous ceux qui ont lu sa dissertation doctorale, **Overcentralization** (1959) savent que d'après Kornai, la sur-centralisation dans l'administration économique est étroitement liée au phénomène socio-politique de la bureaucratisation. Ce silence sur « le rôle du parti et des autres autorités politiques dans la gestion de l'économie » devient tout à fait compréhensible lorsqu'on se rappelle qu'après la défaite de la révolution hongroise en 1956 Kornai a été traité de « traître » par certains dirigeants supérieurs du parti dans leur journal officiel (Interview de Janos Kornai, par M.Vahabi, le 14 juin 1993 à Paris, et sa **note de précision**, envoyée le 14 juillet 1993, de Budapest). Il n'est donc pas étonnant que dans **Le système socialiste**, l'auteur commence par un chapitre sur le système politique du socialisme. Pour Janos Kornai, les aspects politiques sont si importants qu'il définit le socialisme par « le pouvoir indivis du parti communiste » (J. Kornai [1992] 1996, p.25). De la même façon, Kornai qui ne pouvait pas se prononcer ouvertement sur les rapports de la Hongrie avec le CAEM, a préféré écrire en 1980 : « Je ne tiens pas compte du commerce extérieur en général. Ce n'est que sporadiquement - sans aucune prétention à l'exhaustivité - que des références sont faites aux relations économiques extérieures » (J. Kornai [1980] 1984, p.16). L'absence de cet aspect est souligné par Istvan Salgo dans son compte-rendu sur **Socialisme et économie de la pénurie**, où il écrit : « l'économie décrite par Kornai est un modèle d'économie close » (I. Salgo, 1985, p.148). Cependant, I. Salgo ne reproche pas cette « lacune » à Kornai, peut-être parce qu'il est conscient des contraintes qui s'imposent à l'auteur. Alors que dans **Le système socialiste**, Kornai consacre un chapitre entier (chapitre 14) à l'analyse des réactions économiques extérieures des pays de l'Est, y compris des relations au sein du CAEM<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Dans son entretien récent avec **Le Monde**, J. Kornai se prononce pour la première fois sur l'autocensure qu'il s'était imposée pendant le régime communiste : « J'ai donc pratiqué l'autocensure par omission. Jamais je n'ai écrit des textes contraires à mes idées. Il y avait, en revanche, des sujets comme le parti, la propriété privée ou les relations avec l'URSS que je n'abordais pas, même si je les considérais comme essentiels, parce que je savais que je ne pouvais pas écrire ce que je pensais....J'aimerais d'ailleurs demander aux intellectuels occidentaux qu'ils aient une meilleure compréhension et une plus grande empathie à l'égard de leurs collègues qui travaillent sous des régimes dictatoriaux. » (propos recueillis par Erik Izraelewicz, **Le Monde**, mardi 2 juillet 1996). Les économistes qui vivent sous des régimes dictatoriaux savent à quel point cet appel est légitime et juste.

Bref, dans **Le système socialiste** Kornai prend la parole sur tout ce qu'il n'avait pas dit (et ne pouvait pas dire) dans **Socialisme et économie de la pénurie**, à savoir sur le politique, le juridique, l'idéologique, en un mot sur le non-économique. Tandis que son livre de 1980 reposait sur la science économique, ce livre récent décrit l'économie politique du socialisme. Ses travaux antérieurs n'ont pas eu pour vocation d'illustrer la « nature » du système socialiste, ils n'abordaient que **l'état normal** de ce système. A titre d'exemple, le paternalisme d'Etat, le coeur de la théorie kornaienne de la pénurie décrivait uniquement les relations entre l'Etat et les micro-organisations : « en arrivant maintenant à la fin de ce livre ne discutons qu'un seul aspect du cadre institutionnel : les relations entre l'Etat et l'entreprise, et même ici nous ne prétendons pas en donner un aperçu complet. » (J. Kornai [1980] 1984, p.523). Or, **Le système socialiste** se propose d'exposer le cadre institutionnel du système socialiste. Ce cadre se construit sur trois bases : (1) le monopole du parti dans le domaine du pouvoir et de l'idéologie; (2) la position dominante de la propriété d'Etat; (3) la prépondérance de la coordination bureaucratique. Ce cadre institutionnel détermine le système socialiste dont l'état normal se caractérise par : (1) l'économie de pénurie chronique, la croissance forcée, la soif d'investissement, la pénurie de main d'oeuvre, la soif d'importation et l'aversion pour l'exportation et par (2) la contrainte budgétaire lâche, le marchandage sur le plan, l'insensibilité aux signaux prix et l'importance des signaux non liés aux prix, le paternalisme d'Etat. Si ces deux derniers s'inscrivent dans le cadre de la science économique, l'examen du cadre institutionnel dépasse les frontières de « l'économie » au sens strict du mot et il pénètre dans les domaines de la science politique, de la sociologie, de la psychologie sociale, de la philosophie politique et morale, ainsi que de l'histoire. L'expression « économie politique se propose d'indiquer cet élargissement du sujet » (J. Kornai [1992] 1996, p.32)<sup>13</sup>.

Pour Kornai, le système socialiste classique se caractérise par sa cohérence interne. Cette cohérence s'explique par l'affinité entre les cinq principaux blocs de phénomènes qui en dépit de leurs différences sont liés par des interactions à directions multiples et qui établissent entre eux une chaîne ou « une direction principale de la causalité ». Ces cinq blocs peuvent être décrits ainsi:

- (1) Pouvoir sans partage du parti marxiste-léniniste et influence dominante de l'idéologie officielle,
- (2) Position dominante de la propriété d'Etat et de la propriété quasi-étatique,
- (3) Prépondérance de la coordination bureaucratique,

---

<sup>13</sup> Dans un très récent document de travail, « Paying the Bill for Goulash Communism » (mars 1996), Kornai se classe parmi les tenants de « l'économie politique positive ». Il s'agit d'un courant de pensée qui privilégie l'incidence des phénomènes politiques (tels que l'effet d'élection présidentielle, le choix du parti démocrate ou républicain aux Etats-Unis, etc.) dans l'évolution économique. L'Université de Harvard est le foyer principal de cette approche. C'est la première fois que Kornai se réfère à cette école et qu'il annonce : « cette étude aborde l'histoire du développement économique en Hongrie et sa transformation du point de vue de l'économie politique positive » (J. Kornai, 1996, p. 46). En examinant la littérature de ce courant (voir J.E. Alt et K.A. Shepsle, 1990), il nous paraît difficile de confirmer l'existence d'un lien quelconque entre l'intitulé de l'ouvrage de Kornai en 1992 et l'économie politique positive. De surcroît, quant à ce récent papier de Kornai (1996), ses affinités théoriques ou méthodologiques avec ce courant de pensée ne sont pas facilement démontrables. Il ne faut pas oublier que Kornai fait partie de plusieurs clubs de pensée économique. Nous pouvons donc imaginer que sa référence à l'économie politique positive témoigne plutôt de sa participation à ce club.

- (4) Marchandage du plan, pulsion à la quantité, paternalisme, contrainte budgétaire lâche, faible sensibilité aux prix,  
(5) Croissance forcée, économie de pénurie chronique, pénurie de main-d'oeuvre et chômage sur le lieu de travail, commerce extérieur : situation et rôle spécifique au système (J. Kornai [1992] 1996, p. 429).

La clef de l'explication du système socialiste classique tient à la compréhension de sa structure politique. Le point de départ est le pouvoir politique indivis du parti dominant, l'interpénétration entre le parti et l'Etat et la suppression de toutes les forces qui s'écartent de la politique du parti ou s'y opposent. Ainsi l'économie de la pénurie en tant qu'état normal du système socialiste (bloc 5) est en dernier ressort déterminée par le pouvoir politique indivis du parti communiste.

L'idée de cohérence systémique du socialisme classique est une constante dans l'évolution de la pensée économique de J. Kornai depuis sa genèse. Dans sa dissertation doctorale, Kornai examine d'abord les différents phénomènes relevant de la centralisation excessive, puis il attire l'attention du lecteur sur le fait que : « ils ne sont pas indépendants les uns des autres. Ils forment un tout cohérent et unifié.....Ce mécanisme cohérent et unifié a ..... sa propre logique interne et ses quelques tendances et régularités particulières » (J. Kornai, 1959, p. 215). Toutefois, les causes institutionnelles de ces "régularités" ne font pas l'objet d'une étude approfondie dans ce travail de jeunesse de l'auteur. Ce fut dans **Socialisme et économie de la pénurie** que Kornai fit apparaître la relation étroite entre le groupe de phénomènes économiques au sens strict du terme (la contrainte budgétaire lâche, la demande presque insatiable, le "pompage" horizontal et vertical<sup>14</sup>) et le groupe des phénomènes institutionnels (les degrés plus élevés du paternalisme), le second groupe expliquant largement le premier. En cela réside la rupture institutionnelle de Kornai par rapport à ses ouvrages précédents (notamment **Anti-Equilibrium**, 1971, et **Rush versus Harmonic Growth**, 1972) portant sur l'économie de la suction où l'auteur tente d'expliquer le second groupe des phénomènes par le premier.

Malgré la présence des germes du libéralisme friedmanien dans la théorie du paternalisme, Kornai n'a jamais suivi cette orientation. Par contre, cette théorie l'a conduit à se rapprocher de la conception libérale de l'école du choix public et de l'école des droits de propriété. Ici on voit émerger chez Kornai les concepts de "liaisons fortes et faibles", qui prennent une ampleur de plus en plus importante dans ses travaux de la première moitié des années 1980, suivant lesquels **les modes de coordination** bureaucratique et par le marché

---

<sup>14</sup> Dans son modèle "hydraulique" des interdépendances macroéconomiques de l'économie de la pénurie, J. Kornai (1979, pp. 810-818; 1984, pp. 502-532) représente le "flux" des produits par un liquide, comme l'eau par exemple, et le stock de produits par l'accumulation du liquide. D'après Kornai, dans une économie socialiste, le ménage a une contrainte budgétaire dure et il est donc sensible aux coûts. L'entreprise a une contrainte budgétaire lâche, et elle est donc très peu ou pas du tout sensible aux coûts. De ce fait, dans la concurrence entre les acheteurs, l'entreprise a un avantage sur le ménage; elle peut "pomper" une partie de l'offre destinée au ménage. Dans ce modèle hydraulique, le phénomène de "pompage" décrit donc l'appropriation d'une partie des ressources par certains agents économiques au détriment des autres. Les entreprises et les organisations non marchandes pompent non seulement "horizontalement" sur les autres entreprises qui leur fournissent des inputs, mais aussi "verticalement" sur leurs autorités supérieures. Par ailleurs, dans la langue hongroise, c'est exactement l'expression "pompage" qui est utilisée dans les relations des parents et de l'enfant : l'enfant "pompe" ses parents. Quand il est petit, il demande plus de chocolat et de glace, quand il est plus grand il demande plus d'argent de poche. Ce "pompage" apparaît dans les relations paternaliste entre l'entreprise et ses autorités supérieures.

sont directement liés **aux formes** publiques et privées de la **propriété**. D'après Kornai, les "liaisons fortes" décrivent l'affinité naturelle existante entre un certain mode de coordination et une certaine forme de propriété. Par exemple, le mode de coordination par le marché s'adapte de façon "naturelle" à la forme privée de propriété. Tandis que les liaisons entre le mode de coordination par le marché et la propriété d'Etat sont "faibles", car cette dernière forme de propriété ne peut pas se développer de manière "spontanée" sous le mode de coordination par le marché. C'est la raison pour laquelle, selon Kornai, les projets du socialisme de marché fondés sur les "liaisons faibles" sont voués à l'échec (1990b).

Comme on l'a déjà souligné, cette approche dichotomique des mécanismes de coordination néglige un troisième type de coordination, celle par les réseaux et les formes "enchevêtrées" ou "combinatoires" de propriété qui ne se réduisent pas à la dominance de forme privée ou d'Etat. La croyance en la force "spontanée" du marché, critiquée par l'auteur lui-même plus tard (J. Kornai [1993b] 1995, p.203), est fortement présente dans cette analyse. De surcroît, la théorie de l'affinité chez Kornai ne prend pas en compte l'incidence du régime productif, de la technologie sur le rapport entre les mécanismes de coordination et les formes de propriété. La structure technologique et son évolution, la culture organisationnelle et corporatiste, la compétence et le savoir-faire technique, sa formation et sa transmission et en général tous les phénomènes caractérisés par les rendements croissants sont soit ignorés, soit abordés de façon marginale. Comme nous l'avons démontré ailleurs (M. Vahabi, 1996a), le concept d'état normal chez Kornai ne capte guère cet aspect non plus.

Cependant, on partage avec Kornai l'idée suivant laquelle le rapport de propriété est un des facteurs principaux dans la détermination du mécanisme de coordination. Ce facteur exerce une influence notamment par l'intermédiaire du pouvoir politique. Pourtant, le pouvoir politique est, en dernier ressort, contraint par le niveau de développement du régime productif, et les connaissances des agents économiques.

## **II-2 : Pensée kornaienne : une hétérodoxie originale**

### **II-2-1 : Rejet du socialisme de marché**

Reprenant sa thèse sur l'affinité entre les modes de coordination et les formes de propriété (J. Kornai, 1990b), Kornai ([1992] 1996, chapitre 21, [1993a], 1995, pp. 1-35) laisse entendre que le socialisme classique était un système cohérent, entre autres, parce qu'il y avait une affinité entre la propriété publique et la coordination bureaucratique; ces éléments du système étaient étroitement rattachés les uns aux autres et se renforçaient mutuellement. Le capitalisme est également un système cohérent, parce qu'il y a une affinité entre la coordination de marché et la propriété privée; celles-ci sont liés de manière organique et se renforcent mutuellement. Cependant le projet de socialisme de marché se fonde sur une illusion : la possibilité de combiner la prépondérance de la propriété d'Etat avec le mode de coordination par le marché qui est par sa nature incompatible avec cette forme de propriété. S'interrogeant sur les antécédents théoriques de cette critique radicale du socialisme de marché, Kornai reconnaît que cette idée d'affinité n'est pas neuve, et qu'il rejoint sur ce point l'école autrichienne et notamment les critiques de von Mises et von Hayek contre le projet d'Oscar Lange (J. Kornai [1992] 1996, p.593). De surcroît, il rappelle que G.W. Nutter (1968) avait qualifié de « grande illusion » l'idée selon laquelle un véritable marché pourrait fonctionner sans propriété privée. A. A. Alchian, H. Demsetz et d'autres membres de « l'école

des droits de propriété » avaient encore d'une manière réitérée attiré l'attention des économistes s'occupant du système socialiste sur cette idée.

D'après Kornai, les résultats négatifs des tentatives visant la réalisation pratique du socialisme de marché épaulent largement ce raisonnement (voir M. Vahabi, 1995b). Se référant avant tout, à l'expérience de la réforme hongroise du premier janvier 1968, connue sous le nom de « nouveau mécanisme économique » (NME), comme l'exemple le plus fidèle d'une tentative de mise en pratique d'un projet de socialisme de marché (voir A. Nove, 1992; W. Brus et K. Laski, 1989, p.62), Kornai reprend, en 1992, son compte-rendu critique de cette réforme tel qu'il l'avait développé dans son fameux article de 1986. Dans cet article, l'auteur avait qualifié de « réformateurs naïfs » tous les théoriciens qui voyaient dans le marché un instrument « neutre » (une pure technique) pouvant être utilisé par le Centre afin d'assurer le fonctionnement rationnel de l'économie. Ils s'agissait d'auteurs tels que G. Peter (1954, 1956, 1957), S. Balazsy (1954), T. Nagy (1956), I. Varga (1957) et Kornai lui-même (1955 - 1956) en Hongrie, W. Brus (1961, 1972) en Pologne, E.G. Liberman (1962, 1972) en Union Soviétique, et O. Sik (1967) en Tchécoslovaquie. Dans **Le système socialiste**, Kornai réintroduit cette expression de « réformateur naïf » et considère « le socialisme réformateur de Tito, Kadar, Deng Xiaoping, Gorbatchev et Rakowski » comme étant « le socialisme de marché existant » (J. Kornai [1992] 1996, p. 569). Le mérite de ces réformateurs et notamment Gorbatchev ne tient pas à ce qu'ils auraient conduit les gens sur la troisième voie qui n'est qu'une illusion. « Ce sont pour des mérites tout à fait différents qu'ils auront gagné la gratitude de la postérité ...la réforme érode les fondements de la société socialiste classique, décompose sa structure de pouvoir, son empreinte sur les idées et les moeurs. C'est par là qu'elle prépare le terrain à un véritable changement de système. » (J. Kornai, op. cit., p. 680).

Certains doutes subsistent sur la critique kornaienne du socialisme de marché à la lumière de l'expérience récente chinoise. Les traits particuliers du cas chinois ont stimulé un renouveau d'intérêt parmi les spécialistes occidentaux et plus particulièrement parmi les avocats du socialisme de marché. Feu le professeur A. Nove (1992) tenait l'exemple chinois pour la figure emblématique du socialisme de marché des dernières décennies et admirait sa stabilité politique, où il voyait la garantie de son succès économique. Dwight Perkins (1992), John McMillan et Barry Naughton (1992) et Martin Weitzman<sup>15</sup> (1993) soulignent le caractère « évolutionniste » de la réforme chinoise et le fait qu'elle s'appuie sur une marchandisation sans privatisation et trouve là les principaux fondements de sa cohérence. Selon ces auteurs, une transformation du type « big bang » peut provoquer l'effondrement des systèmes socialistes dotés de leur cohérence propre, ce qui fut d'ailleurs observé en Europe de l'Est. Les professeurs Yingqi Quian et Chenggang Xu (1993) identifient un facteur institutionnel pouvant expliquer cette phénoménale expansion et l'émergence conjointe du marché. Reprenant l'expression de Williamson (1985) d'entreprises de « type U » et de « type M », ils l'étendent à l'économie toute entière. Ils décrivent les structures organisationnelles de l'Union Soviétique et celles des pays de l'Est comme des formes de « type U », basées sur un principe fonctionnel et sur la spécialisation. En Chine, en revanche, la hiérarchie est multi-étagée et

---

<sup>15</sup> Il est intéressant de noter que M. Weitzman prend appui sur l'exemple chinois afin de refuter la théorie des droits de propriété. D'après Weitzman, les « coopératives » chinoises (« township-village enterprise », TVE) qui sont la principale cause de la croissance remarquable de ce pays, reposent sur les droits de propriété faibles et elles ne possèdent qu'une structure de propriété très mal-définie (M. Weitzman, 1993, p. 551). Néanmoins, le modèle chinois connaît plus de succès que le modèle suivi en Europe de l'Est, bien que ce dernier soit particulièrement inspiré par le capitalisme « occidental » marqué par des droits de propriété bien définis (Weitzman, op.cit., pp. 550, 552-555).

multi-régionale et fondée depuis 1958 sur un principe territorial (ce qu'ils appellent une économie de « type M »). Dans le cadre des réformes, cette structure de « type M » a été profondément décentralisée le long d'axes régionaux. Les instances locales se sont vues accorder plus d'autorité et d'initiative, ce qui a créé les opportunités et la possibilité nécessaires à la réalisation d'expériences régionales, à l'essor d'entreprises non étatiques et à l'émergence de marchés (Y. Quian et C. Xu, 1993, pp. 140 - 149).

Pour notre part, nous avons souligné (M. Vahabi, 1995a) que le principal acquis de la réforme économique chinoise était l'émergence et l'expansion soutenue du secteur non étatique. Cependant nous partageons avec Kornai ces remarques critiques à l'égard des incohérences du modèle chinois. Le socialisme de marché chinois n'a pas encore apporté de réponse sérieuse aux problèmes de la contrainte budgétaire lâche et du paternalisme du secteur d'Etat. Alors que les conditions du marché sont en quelque sorte réunies côté entrée (plus particulièrement dans les zones économiques spéciales), elles sont absentes côté sortie. La sortie ou faillite est un phénomène extrêmement rare dans l'économie chinoise (comme dans toutes les économies post-socialistes **sauf** la Hongrie) pour les raisons que nous avons exposées ailleurs (M. Vahabi, 1995a). Ainsi, le socialisme de marché chinois, comme les autres formes de socialisme de marché, est privé de la dynamique schumpéterienne de la « destruction créatrice ». Pourtant, il est difficile de nier que la politique de la porte ouverte en Chine a brisé le modèle classique du commerce extérieur des pays socialistes tel qu'il a été formulé par J. Kornai ([1992] 1996, pp. 404 - 422). Quoique la « soif d'importation » des entreprises d'Etat subsiste en Chine, l'« aversion pour l'exportation » a été supprimée par la politique de la porte ouverte (M. Vahabi, op. cit., pp. 167 - 171).

## II-2-2 : Eclectisme maîtrisé

Dans sa préface à l'ouvrage **Le système socialiste**, Kornai cite parmi les grands noms l'ayant influencé Marx, Schumpeter, Keynes et Hayek (op. cit., p.12), un mélange étonnant d'économistes qui ont une chose en commun : **l'hétérodoxie**. Ces quatre grandes références représentent quatre grands monuments de la pensée « hérétique » (selon la terminologie de Keynes). Nous voulons rajouter un autre nom, à côté des noms d'économistes qui ont eu une grande influence sur Kornai. Il s'agit de Jan Tinbergen, que Kornai a considéré, en 1972, comme son maître de pensée (J. Kornai, 1972, p. IX), mais qu'il a « oublié » de nommer en 1992. Comme nous l'avons souligné ailleurs (M. Vahabi, 1993, pp. 371 - 378), l'influence de ces auteurs diffère suivant l'étape de l'évolution de la pensée de Kornai.

Pendant les années 1950 - 1960 et la première moitié des années 1970, Kornai a été plutôt inspiré par Marx, Keynes et les Keynésiens, et par les économistes néo-classiques comme J.K. Arrow et G. Debreu. A partir de la deuxième moitié des années 1970 jusqu'au milieu des années 1980, Kornai devient de plus en plus réceptif à l'approche comportementale et institutionnelle ainsi qu'à la synthèse néo-classique. **Socialisme et économie de la pénurie** se situe dans cette période. Or, depuis la deuxième moitié des années 1980 jusqu'à la parution du **Système socialiste** (1992) et ses textes récents, notamment celui sur la « récession transformationnelle » (1993b), Kornai s'intéresse particulièrement aux théories évolutionnistes, hayekienne et schumpéterienne. Bien que dans **Le système socialiste**, il reprend, sans grande modification, les concepts et l'appareil théorique de **Socialisme et économie de la pénurie**, l'originalité de ce nouvel ouvrage réside dans les chapitres portant sur les fondements institutionnels du système socialiste et ses implications pour la transformation révolutionnaire du système. Autant dans sa description de l'aspect économique

de la pénurie, Kornai privilégie les théories institutionnelles, comportementales, keynésiennes et marxiennes, autant dans sa théorie révolutionnaire du changement systémique il prend appui sur les théories autrichiennes, schumpéteriennes et évolutionnistes.

En soulignant le changement dans la réception de ces différentes théories par Kornai, nous n'entendons ni la substitution d'une influence par une autre ni la juxtaposition de différentes théories chez lui. En fait ces influences sont **cumulatives**, et elles sont **enveloppées**<sup>16</sup> dans un système théorique cohérent. L'hétérodoxie originale de Kornai consiste non seulement dans sa réception des influences de théoriciens hétérodoxes (parfois diamétralement opposées les unes aux autres), mais encore dans le fait qu'il essaie d'assimiler dans sa théorie à la fois la « catallaxie » (l'ordre spontané de marché) et la non-catallaxie (l'Etat, la monnaie, etc). Alors que sa conception de la catallaxie et des marchés de biens et de capitaux est inspirée par les théories de Hayek et de Schumpeter, sa vision des dimensions non-catallactiques de l'économie et du « marché du travail » (car Kornai admet cette expression dans le cas d'une économie socialiste) est fortement marquée par les idées de Marx et de Keynes. C'est pourquoi, malgré sa « confiance » dans les initiatives du « secteur privé » (J. Kornai, 1993c , p.7), il tend l'oreille en direction de la « voix du peuple » (J. Kornai, op. cit., p.4) ou de l'aspect « social » des décisions économiques. En d'autres termes Kornai cherche toujours des compromis acceptables entre les différents groupes d'intérêt. Pour reprendre la formule heureuse de J. Robinson, la théorie économique, d'après Kornai, est aussi une « boîte à outils » permettant, entre autres, cette recherche de compromis social. L'enveloppement théorique chez Kornai se voit conforté par cette vision de la théorie.

Au plan pratique, les critiques de Kornai sont essentiellement formulées contre : (a) le socialisme classique ; (b) la naïveté du socialisme de marché ; (c) la naïveté libérale ou l'idéal libéral (Röpke, Friedman - Hayek). Il adopte une position hayekienne dans un sens **négatif**, c'est-à-dire contre les socialistes en général. Par conséquent, parmi les quatre grands théoriciens qu'il nomme, deux, à savoir Marx et Hayek, sont directement associés aux projets qu'il remet en cause tout au long de sa carrière. Compte tenu de l'influence plus récente de Schumpeter, Keynes reste le théoricien avec qui Kornai peut trouver des affinités théoriques dans la compréhension **positive** du capitalisme (et non négative, c'est-à-dire par opposition au socialisme). Toutefois le débat entre l'école de la pénurie et l'école du déséquilibre (voir D. Kemme et J. Winiecki, 1985 ; C. Davis et W. Charemza, 1989 ; J. Brabant, 1990; et G. Roland, 1989) montre que l'analyse de Kornai s'inscrit plutôt dans le vaste courant de la synthèse néo-classique que dans le courant keynésien.

Nous qualifions cette variante hétérodoxe de la synthèse néo-classique d' « éclectisme maîtrisé ». « Eclectisme », car Kornai soutient une analyse **multi-factorielle** des phénomènes économiques, souvent forgée sous l'influence de plusieurs **théories hétérogènes**. Mais son

---

<sup>16</sup> Nous reprenons ici la distinction de G. Bachelard entre « l'enveloppement théorique » et le « développement théorique » (G. Bachelard, 1934, p. 62) telle qu'elle a été interprétée par G. Deleplace (1979, p. 21-23). Dans le cas d'enveloppement d'une pensée par l'autre, le principe de compréhension contenu dans la pensée nouvelle est différent de celui contenu dans la pensée ancienne. L'ancien est alors cas particulier du nouveau dans le sens où le nouveau principe constitue une grille de lecture plus générale (mais sans généralisation) d'un résultat déjà obtenu avec l'ancien. cependant, dans le cas du développement d'une pensée en l'autre le principe de compréhension se trouve déjà contenu dans la pensée ancienne ; il est seulement généralisé à la pensée nouvelle. En admettant cette distinction, nous pouvons constater que la pensée de Kornai est une figure emblématique de l'enveloppement théorique.

« éclectisme » (qu'il reconnaît lui-même [1992] 1996, p. 12), est **maîtrisé**, car il essaie d'unifier et d'homogénéiser son analyse multi-factorielle en établissant une **hiérarchie** entre les différents facteurs causaux. Cette **hiérarchie** se fonde sur un principe de compréhension unique qui donne à ses travaux un caractère moniste. De ce point de vue, les oeuvres de Kornai peuvent être classées en trois grands groupes : (1) Entre 1955 - 1956 et 1975, il privilégie les facteurs relevant de la politique économique ; (2) depuis 1975 jusqu'en 1990, il favorise les facteurs institutionnels, mais il ne traite pas des fondements institutionnels du système socialiste ; (3) depuis 1990 jusqu'à nos jours, il étudie ces fondements, leur transformation révolutionnaire. Ainsi dans chacune de ces grandes périodes, malgré les changements et les influences cumulatives de différentes théories, on voit demeurer chez Kornai des **constantes** théoriques relevant de sa vision **multi-factorielle hiérarchisée**.

Ayant souligné l'influence relativement récente des théories autrichienne et schumpéterienne chez Kornai comme un des traits singuliers du **Système socialiste**, nous nous contenterons ici de discerner les origines de ces nouvelles sources d'inspiration dans l'oeuvre de Kornai. Commençons d'abord par l'influence de la pensée libérale.

Dans **Anti-Equilibrium** (1971), Kornai critique la « naïveté libérale » des théories économiques à la Röpke consistant à rejeter toute sorte d'intervention de l'Etat en faveur d'une économie entièrement décentralisée dominée par la compétition atomistique (J. Kornai, 1971, pp. 334, 355 - 356). Illustrant sa théorie du paternalisme, Kornai écrit à nouveau que « le degré 0 du paternalisme est l'idéal de l'école Friedman - Hayek. A vrai dire, ce degré 0 n'a jamais existé avec pleine cohérence même dans un système capitaliste fondé sur la propriété privée et les micro-organisations indépendantes. Il se peut que l'Angleterre en ait été proche au milieu du XIXème siècle, mais le capitalisme contemporain s'en est écarté. » (J. Kornai, [1980] 1984, p. 526). Même dans ses analyses récentes, Kornai ne plaide jamais pour l'idéal libéral ou la « catallaxie » parfaite. Et c'est peut-être l'une des raisons pour laquelle J.M. Kovacs le regroupe parmi les « interventionnistes cachés » (J.M. Kovacs, 1992, pp. 37 - 52). Cependant, **Le système socialiste** révèle l'influence de la pensée hayekienne sur Kornai sur plusieurs points :

(1) Kornai partage la vision évolutionniste de la « sélection naturelle » des institutions économiques, et l'idée de l'ordre spontané de marché théorisé par Hayek (voir les chapitres 3, 4, 5, 15 et 19 dans J. Kornai [1992] 1996).

(2) En ce qui concerne le fameux débat sur le calcul économique entre von Mises - Hayek d'une part, et Taylor - Lange d'autre part, Kornai soutient la position des économistes autrichiens suivant laquelle le socialisme ainsi que la troisième voie sont « irréalisables » et « illusoire ». Le concept de l'affinité entre la forme de propriété et le mode de coordination est aussi inspiré par la critique autrichienne contre le projet de socialisme de marché basé sur l'hypothèse d'imiter le marché par le planificateur central (ou l'instauration d'un quasi-marché) dans le socialisme sans instaurer pour autant la propriété privée des moyens de production (J. Kornai [1992] 1996, chap. 15; 1993a).

(3) A notre avis, la théorie kornaienne de la « contrainte budgétaire lâche » montre également une forte analogie avec la position de von Mises sur l'abolition du rôle de la monnaie dans le secteur socialisé impliquant l'impossibilité du calcul rationnel (M. Vahabi, 1995b ; voir aussi E.W. Streissler, 1991, p. 197 et G. Temkin, 1989).

Quant à l'influence de Schumpeter, nous devons d'abord souligner que Kornai n'a jamais approuvé l'idée de Schumpeter concernant le remplacement incontournable de l'entrepreneur par la bureaucratie (J.A. Schumpeter [1942] 1990). Cela dit, depuis son article « Pressure and Suction on the Market » (J. Kornai, 1971 b), nous vérifions l'influence de la théorie schumpéterienne de l'innovation technologique sur ses analyses qui tentent d'établir une relation directe entre la dominance du marché d'acheteurs et la fréquence des innovations technologiques. En dépit de sa brièveté, la section 11 du chapitre 12 de son ouvrage récent réitère ce thème. Cependant, **Le système socialiste** ne s'occupe pas tellement du régime productif du système socialiste, son objectif principal est de décrire le régime allocatif.

La « destruction créatrice » de Schumpeter et la pertinence de la « faillite » pour assurer le dynamisme normal des systèmes économiques sont présents tant dans la théorie du paternalisme de l'Etat et des modes de coordination (J. Kornai, op.cit., les chapitres 6 et 19) que dans la critique du socialisme de marché (Ibid., le chapitre 21).

C'est dans ses travaux de la fin des années 1980, et du début des années 1990 que l'on voit émerger chez Kornai l'influence de la théorie schumpéterienne de **l'entrepreneur**, et de **la crise économique**. A notre connaissance, « Individual freedom and reform of the socialist economy » (1988), et « The post-socialist transition and the state : reflections in the light of Hungarian fiscal problems » (1992b) sont les écrits de Kornai qui reflètent clairement cette nouvelle réception de l'analyse schumpéterienne.

Dans « Individual freedom and reform of the socialist economy », Kornai constate que malgré les réformes, les deux contraintes fondamentales, en économie socialiste, sur les libertés individuelles (économiques) restent fortes. Ces deux contraintes sont, selon J. Kornai, la contrainte bureaucratique et la contrainte de la pénurie, inhérentes au système. Il insiste également sur la question de la mobilité sociale et de la liberté du travail. Il rappelle alors que dans le système traditionnel (ou « classique », selon la terminologie du **Système socialiste**), la seule promotion sociale possible est celle qui a lieu dans la hiérarchie bureaucratique. Des réformes qui étendent le secteur privé ouvrent une nouvelle carrière professionnelle possible : l'individu peut choisir de devenir un entrepreneur. J. Kornai se réfère ici à l'entrepreneur schumpéterien, c'est-à-dire celui qui introduit des innovations, crée de nouveaux produits, ouvre de nouveaux marchés (J. Kornai, 1988, p. 244). La même thèse réapparaît dans **Le système socialiste** : « Nous devons ici spécialement attirer l'attention sur le fait que le fonctionnement normal du marché comprend aussi la libre entrée des entrepreneurs, la rivalité entre les entrepreneurs et la faillite de tous ceux qui échouent dans la compétition » (J. Kornai [1992] 1996, p. 530, voir aussi p. 357). A l'instar de son article « The post-socialist transition and the state », paru en 1992b, **Le système socialiste** fait appel explicitement à la théorie de la « destruction créatrice » afin d'expliquer la « sélection naturelle » des institutions sociales au cours de la transformation des pays socialistes : « Dans le système socialiste classique c'est la bureaucratie qui décide de la suppression, de la scission ou de la fusion des entreprises... On observe l'absence complète du processus que Schumpeter avait considéré comme force motrice la plus importante d'un développement économique sain, à savoir l'émergence d'entrepreneurs qui introduisent de nouveaux produits ou de nouvelles technologies, qui créent de nouvelles organisations et conquièrent de nouveaux marchés, tandis que les produits désuets et les organisations fossilisées sont éliminés. En d'autres termes, dans ce système il n'y a pas de place pour l'effet révolutionnaire de la « destruction créatrice » de Schumpeter ». (J. Kornai [1992] 1996, p. 147).

Il faut noter qu'avant Kornai, cette idée de « destruction créatrice » a été fortement soulignée dans l'analyse de P. Murrell (1990a, 1990b) qui voit la déficience la plus grave de l'économie socialiste, tant avant les réformes qu'après leur introduction, dans l'absence d'entrepreneurs à la Schumpeter. Selon P. Murrell, les expériences de réforme conçues dans l'esprit du socialisme de marché ont précisément comme défaut le plus redoutable qu'elles n'offrent ni de possibilités adéquates, ni un encouragement efficace à la création d'entreprises considérées au sens de Schumpeter. Kornai rejoint sur ces points les analyses de Murrell.

En bref, les travaux récents de Kornai font preuve de l'influence que l'auteur a reçu des analyses autrichienne, schumpéterienne et évolutionniste depuis la deuxième moitié des années quatre vingt.

## Chapitre III

### Dynamique des modes de coordination et la théorie des coûts de transactions

La théorie des Coûts de Transaction constitue l'une des principales analyses contractuelles de l'organisation des activités économiques, et participe de manière centrale au renouvellement théorique actuel autour de cette question (T. Eggertsson, 1990, p. xii; B. Holmstrom et J. Tirole, 1989, p. 64). Cette théorie, après avoir été initiée par Ronald Coase (1937), s'est progressivement consolidée et étendue à partir des années 70 avec les travaux d'Oliver Williamson<sup>17</sup>. Après deux décennies de développement, la théorie des Coûts de Transaction dispose d'une armature théorique forte, basée sur des hypothèses précises. Elle est à l'origine de contributions importantes relatives aussi bien à l'existence et aux limites des organisations dans une économie de marché qu'à l'analyse de leurs structures internes (C. Ménard, 1994a). De nombreux travaux appliqués en ont été tirés, visant notamment à expliquer les choix contractuels et les stratégies d'intégration verticale des firmes (voir, par exemple, P. Joskow, 1987 et 1988; S. DeCanio et H. Fresch, 1993)<sup>18</sup>. En dépit des avancées déjà réalisées, la théorie des Coûts de Transaction reste une théorie en mouvement qui continue à progresser dans divers domaines. L'un des volets qui demeure ouvert est l'analyse des phénomènes dynamiques traversant les organisations et les marchés. La théorie des Coûts de Transaction s'inscrit d'emblée dans une démarche dynamique, dans la mesure où elle traite de situations dans lesquelles les agents économiques sont plongés dans un contexte d'incertitude et ne disposent pas de l'ensemble des informations nécessaires à la prise de décision. Ils doivent faire face à des contraintes informationnelles qui les obligent à s'ajuster et à s'adapter.

Cependant, cette démarche dynamique se limite à une analyse des mécanismes d'adaptation (M. Vahabi, C. Defeuilley, 1996b). La théorie prend en compte la possibilité d'apparition de chocs exogènes auxquels les agents économiques et les organisations devront faire face. Ces chocs nécessiteront bien des réponses de la part des agents, mais qui ne modifient ni la nature des relations économiques ni les liens de causalité mis à jour par la théorie. Les ajustements ne sortent pas des modèles de fonctionnement antérieurs, ni des pratiques existantes. Stimulée par un changement de leur environnement, les agents et les organisations s'adaptent, sans pour autant induire de développement de réponses nouvelles, ce que J. Schumpeter nomme les **réponses créatives** (1947, p. 150). La dynamique transactionnelle ne traite pas des phénomènes qui sont à l'oeuvre dans les processus d'évolution et qui conduisent, sur le long terme, à une transformation conjointe de la connaissance (création de compétences, amélioration des savoirs), des techniques (processus d'innovation), et des formes d'organisation (apprentissage) (R. Langlois, 1992, p.102). L'objet de ce chapitre est de déterminer les facteurs qui limitent la portée de l'analyse dynamique de la Théorie des Coûts de Transaction. Puis d'identifier, parmi les tentatives effectuées pour élargir et enrichir le traitement dynamique proposé par la théorie, quelle est la voie de recherche qui

---

<sup>17</sup> Figure centrale de la théorie des Coûts de Transaction, O. Williamson n'est bien entendu pas le seul économiste à avoir contribué à développer cette démarche. Citons, parmi beaucoup d'autres, les travaux de S. Cheung (1974, 1983), Y. Barzel (1982, 1989), K. Leiffler et B. Klein (1981), B. Klein, R. Crawford, et A. Alchian (1978).

<sup>18</sup> Des **surveys** des différents travaux empiriques réalisés dans le cadre de la théorie des Coûts de Transaction sont présentés dans O. Williamson (1989, pp. 172-174) et dans H. Schelanski (1991).

semble la plus prometteuse. La thèse qui sous-tend notre argument est la suivante : la théorie des Coûts de Transaction n'est pas à même, par construction, de traiter de l'ensemble des phénomènes dynamiques qui parcourent les organisations et les marchés, pour des raisons qui tiennent à la fois à ses hypothèses et à sa démarche analytique. Il est donc nécessaire, pour fournir une analyse dynamique plus complète, d'abandonner une vision strictement transactionnelle et d'emprunter une perspective théorique plus large (M. Vahabi, C. Defeuilley, 1996b).

Ce chapitre examine ainsi dans une première section les raisons principales qui conduisent la théorie à ne pas pouvoir prendre en compte d'autres phénomènes dynamiques que l'adaptation. Cette étude permet de jeter un éclairage sur le problème du rapport entre les limites cognitives des agents et l'incertitude d'une part, et les modes de coordination et les institutions, d'autre part. Puis une deuxième section traite d'abord la voie de recherche qui est empruntée pour enrichir le traitement fourni aux aspects dynamiques par la théorie des coûts de transactions. Ensuite, on aborde l'exigence d'une théorie évolutionniste des organisations et des institutions.

### **III-1 : Dynamisation de la théorie transactionnelle : limites internes**

Pour dessiner une image complète de la dynamique, il faut ajouter à l'adaptation un ensemble de phénomènes qui guide et influence **l'évolution** des organisations et des marchés. Les définitions du terme évolution sont nombreuses, et recouvrent un grand nombre de phénomènes, qu'il ne s'agit pas ici de tous traiter en détail (G. Hodgson, 1994, pp. 218-223). Reprenant Joseph Schumpeter, l'évolution sera considéré comme l'ensemble des mécanismes qui induisent les agents économiques à développer des réponses créatives face à l'incertitude et aux modifications du contexte de l'échange (1947, p. 150). Ces réponses créatives mettent en jeu les changements dûs aux innovations, les stratégies des firmes, les évolutions des industries, des institutions, de la connaissance et des préférences (B. Nooteboom, 1992, pp. 282-283); les transformations dans les technologies de production, la formation de procédures d'apprentissage cumulatif (R. Nelson, et S. Winter 1982), etc. La construction de la théorie des Coûts de Transaction n'est pas adaptée à la prise en compte de cet ensemble de phénomènes. Elle se base sur des hypothèses et sur une démarche qui ne laissent pas de champ à une dynamique allant au-delà de l'adaptation, c'est-à-dire une dynamique des réponses créatives (M. Vahabi, C. Defeuilley, 1996b).

#### **III-1-1 : Minimisation des coûts et rationalité limitée**

La théorie des Coûts de Transaction<sup>19</sup> s'appuie sur l'utilisation du concept de rationalité limitée développée par Herbert Simon pour fonder l'une de ces deux hypothèses comportementales (avec celle de l'opportunisme). Pour Herbert Simon, la rationalité limitée

---

<sup>19</sup> D'après O. Williamson, la théorie des coûts de transaction s'inscrit dans une lignée proche à J. Commons. Il est vrai que Commons considère la transaction comme unité de base de l'analyse des contrats. Cependant, comme nous l'avons montré ailleurs (C. Defeuilley, et M. Vahabi, 1996b), sa conception de "transaction" comme mécanisme de coordination est radicalement différente de celle soutenue par Williamson selon laquelle la transaction est un arrangement quantifiable dont le coût décide sur le choix rationnel entre les différentes structures de pilotage.

constitue plus qu'une simple limitation de l'information à la disposition des agents<sup>20</sup>. C'est une rationalité dans laquelle l'agent modifie, au cours de sa délibération et du processus de recherche qui le guide, l'objectif qu'il considère comme satisfaisant, en fonction des difficultés rencontrées ou des nouvelles opportunités qui s'offrent à lui. Pour Herbert Simon, la rationalité limitée conduit à ce que l'objectif de l'agent et les moyens employés pour l'atteindre interagissent et s'ajustent de manière continue (H. Simon, 1976). "[...] Le niveau de satisfaction peut se modifier en fonction des performances courantes et de la durée de la recherche, pour ajuster, en quelque sorte, le désirable au possible" (P. Mongin, 1984, p. 34). C'est avant tout un processus de décision séquentiel, dans lequel l'agent va explorer les choix qui peuvent être satisfaisants pour lui en s'adaptant, dans ses objectifs et dans ses moyens, aux options plus ou moins prometteuses qu'il rencontre au cours de sa recherche. "Deux concepts sont centraux dans la caractérisation [de la rationalité limitée] : la recherche et la satisfaction. Si les alternatives du choix ne sont pas données initialement au décideur, alors il doit les chercher. Donc, une théorie de la rationalité limitée doit incorporer une théorie de la recherche" (H. Simon, 1979, p. 502). Dans cette configuration, la recherche d'une solution optimale n'est pas envisageable pour la raison suivante. L'agent, face à l'incertitude, doit mettre en oeuvre un programme de recherche pour choisir l'action la plus appropriée. Cette recherche est coûteuse : l'agent privilégiera donc des solutions qui ne l'engagent pas dans des mécanismes complexes et hasardeux pour obtenir la solution la meilleure. Il n'acquiescera ni ne traitera, de manière systématique, toutes les informations qui sont potentiellement disponibles pour trouver la solution optimale au problème qu'il lui faut résoudre. Il se limitera intentionnellement à certaines grandes catégories d'information et à certaines procédures simples de résolution des problèmes afin de parvenir à une solution qui dès lors ne sera pas optimale (puisque l'optimalité est hors de portée), mais seulement satisfaisante (R. Heiner, 1983, p. 564).

Oliver Williamson se limite à une utilisation **restreinte** de la rationalité limitée. Le raisonnement est le suivant : l'agent ne peut pas espérer atteindre une minimisation "totale" des coûts qu'il supporte : l'imperfection de l'information dont il dispose l'en empêche. Il cherchera donc à atteindre un objectif de minimisation "satisfaisante", en adoptant un comportement qui soit cohérent avec son objectif. L'agent procède de la manière suivante : au lieu d'évaluer l'ensemble des solutions possibles (ce qui n'est pas réalisable en information imparfaite), il divisera, en fonction de son objectif, l'espace des choix en deux catégories, les solutions satisfaisantes et les solutions non satisfaisantes (P. Mongin, 1984, p. 32). Une fois ce partage réalisé, il procédera à un choix tout en gardant intact le principe d'une minimisation des coûts de transaction. Cet objectif n'est pas modifié durant le processus aboutissant à la prise de décision.

Méthodologiquement, cette hypothèse est justifiée. La théorie ne peut pas, sans dommage pour sa cohérence interne, modifier l'objectif de minimisation des coûts qui s'applique aux agents. Il faut que le comportement de l'agent soit prévisible. Par exemple, si on permettait à l'objectif de changer pendant le cours de la recherche effectuée par l'agent pour atteindre une solution satisfaisante (ce qui correspond en fait à la situation originellement prévue par Herbert Simon), l'agent, après délibération, pourrait choisir une structure de pilotage qui ne minimiserait pas les coûts de transaction, mais qui n'en représenterait pas moins pour lui une solution satisfaisante (compte tenu des efforts qu'il aurait dû encourir pour atteindre une autre solution). Autrement dit, dans une version "simonienne" de la rationalité

---

<sup>20</sup> Notons que H. Simon utilise indifféremment les deux expressions de rationalité limitée et de rationalité procédurale.

limitée, un choix satisfaisant n'a pas de raison d'aboutir à la sélection d'une solution optimale (ou quasi-optimale) eu égard à l'objectif annoncé au départ par l'agent : cet objectif peut changer au cours du processus (M. Vahabi, C. Defeuilley, 1996b).

O. Williamson utilise donc une approche **instrumentale** de la rationalité, dans laquelle les objectifs des agents ne sont pas remis en cause, et ne sont pas l'objet d'un **examen critique** avant et pendant la prise de décision (A. Sen, 1995, p. 16)<sup>21</sup>. Il met l'accent sur le **résultat** du processus de décision, alors que Herbert Simon s'intéresse davantage aux mécanismes internes de **délibération** qui aboutissent à un choix satisfaisant. On peut donc dire que O. Williamson fait une utilisation du concept de rationalité limitée restreinte à "l'incertitude informationnelle" (M. Vahabi, C. Defeuilley, 1994; M. Dietrich, 1994, p. 19), qui s'apparente dans son principe à un comportement de maximisation, mais qui tient compte des limites informationnelles des agents. "Williamson semble maintenir l'hypothèse d'un comportement maximisateur, mais par ailleurs il dit adopter les critiques de Simon sur les capacités limitées des agents. Une façon de lire cette ambiguïté serait peut-être de considérer que les agents sont a priori maximisateurs, mais qu'ils arrivent rarement à se conformer à cette règle en raison de leurs limites ou de la complexité des événements auxquels ils se confrontent, de sorte qu'ils doivent se rabattre sur des comportements cohérents plutôt que maximisateurs" (C. Ménard, 1994b, p. 195).

A cette hypothèse comportementale s'ajoutent des contraintes générales qui sont strictement définies et qui encadrent rigoureusement les possibilités offertes aux agents. En premier lieu, l'incertitude à laquelle font face les agents est une incertitude **paramétrique**, et non **structurelle**. Cela signifie qu'ils manquent de connaissance concernant les paramètres du problème qui se posent à eux (ils n'en connaissent pas tous les termes), mais ils ne sont pas dans l'ignorance totale de ce que leur réserve l'avenir, de la nature du problème auquel ils devront répondre et de la manière dont ils pourront le faire (R. Langlois, 1984). Schématiquement, l'incertitude qui entoure les agents dans la théorie des Coûts de Transaction se réduit à une action risquée, celle de devoir minimiser les coûts de transaction dans un contexte qui n'est pas totalement déterminé (informations limitées, possibilités d'opportunisme). Ce risque peut être sinon totalement éliminé, du moins fortement réduit au travers des structures de pilotage des transactions, qui assurent une adaptation adéquate face à l'irruption d'événements incertains. Mais les agents ne sont pas plongés dans une situation telle qu'ils ne sont pas capables d'identifier le problème qu'ils doivent traiter et les solutions qui s'offrent à eux. Ils se trouvent d'emblée dans un environnement où nul n'est besoin de développer des procédures de recherche et d'apprentissage (S. Dosi, et L. Marengo, 1994, p. 161). L'information qu'ils acquièrent est utilisée pour réduire la probabilité d'occurrence d'un événement susceptible d'altérer les bénéfices attendus d'un échange en se dotant d'une structure de pilotage des transactions (K.A. Arrow, 1974, p. 38).

L'incertitude des agents est **paramétrique**, et leur environnement technique est donné. Les aspects productifs ne sont pas absents de la théorie des Coûts de Transaction, puisque certaines des transactions incorporent des actifs spécifiques, qui reflètent l'existence de capacités de production et de connaissance technologique. La théorie prend donc en compte les coûts de production, qui déterminent une partie des contraintes et des bénéfices attendus

---

<sup>21</sup> "Un homme possédant une rationalité **instrumentale** est un décideur dont la réaction face à un homme qu'il voit en train de se couper les orteils avec un couteau émoussé est de se précipiter pour lui conseiller d'utiliser un couteau plus aiguisé de manière à ce qu'il puisse atteindre plus efficacement son objectif" (A. Sen, 1995, p. 16).

d'une transaction, et ne se centre pas uniquement sur l'échange. Toutefois, ces aspects productifs sont tenus pour constants. Les actifs spécifiques pré-existent à l'échange et déterminent en partie la nature du problème que doivent résoudre les agents. Dans la logique transactionnelle, les agents cherchent à minimiser les coûts de transaction, compte tenu de contraintes de production connues à l'avance (N. Foss, 1993, p. 131). La technologie fait partie donc des éléments qui déterminent les caractéristiques de la transaction, elle constitue l'un des facteurs qui influencent la nature du problème que les agents doivent résoudre.

### **III-1-2 : Approche statique comparative et phénomènes dynamiques**

Des comportements qui peuvent être associés à une forme de maximisation, une incertitude paramétrique et une technologie tenue pour constante : à partir de ces hypothèses, la théorie des Coûts de Transaction peut développer une démarche déductive, fondée sur une statique comparative.

L'analyse déductive se développe de la manière suivante. Les agents ont pour objectif de minimiser leurs coûts de transaction, ils prennent en compte un certain nombre de contraintes (limitations informationnelles, technique, nature des risques) qui viennent paramétrer le problème qu'ils ont à résoudre. Dès lors, ils sont en mesure d'opérer un choix entre différentes structures de pilotage et d'adopter celle qui leur paraît la plus efficace eu égard à l'objectif qu'ils poursuivent. La démarche est déductive dans la mesure où d'un objectif déterminé par avance, s'appliquant à des agents et à des transactions dont les comportements et les caractéristiques sont précisément définis, découle un certain nombre de résultats. Dans cette construction, la théorie n'a pas besoin de mettre l'accent sur les processus de délibération par lesquels passent les agents pour fonder leur décision. Cette démarche déductive s'appuie sur une statique comparative. Le choix de l'agent est fondé sur un calcul de minimisation des coûts de transaction. Il procède donc à une évaluation des avantages et des inconvénients des structures de pilotage pour arrêter une décision et pour aligner du mieux qu'il peut les structures de pilotage et la nature de la transaction. Cette construction est avant tout statique : pour que l'alignement soit possible, il faut que l'agent puisse comparer des alternatives de coordination qui soient, au moment du choix, dans l'état de stabilité nécessaire pour qu'une mesure de leurs avantages et de leurs inconvénients (les coûts qu'elles génèrent et les coûts qu'elles réduisent) soit possible (G. Hodgson, 1993b, p. 85). Cette démarche déductive de statique comparative laisse peu de place pour la prise en compte dans la théorie d'autres phénomènes dynamiques autres que l'adaptation, et ceci pour quatre raisons principales (M. Vahabi, C. Defeuilley, 1994) :

**1 / Le comportement.** L'hypothèse comportementale se base sur l'idée d'une permanence et d'une unicité (donc d'une prévisibilité) de l'objectif poursuivi par les agents. La théorie ne peut donc pas prendre en compte les mécanismes de recherche et d'apprentissage (envisageables seulement si les comportements et les objectifs peuvent varier) qui sont à l'oeuvre dans les processus dynamiques de sélection, d'adaptation et d'innovation (G. Hodgson, 1993a, p. 23). En effet, si le comportement est prévisible, cela signifie que les agents qui font face à l'incertitude adoptent toujours les mêmes formes de résolution des problèmes (dans l'approche transactionnelle, en minimisant les coûts de transaction). Ils ne possèdent pas la flexibilité nécessaire pour sélectionner, parmi le flux d'information qu'ils doivent chercher, les informations qu'ils jugent pertinentes pour aboutir à une solution satisfaisante. Ils ne développent pas, face à l'incertitude, des règles de comportement simplifiées qui leur permettraient de s'ajuster et de parvenir à résoudre un problème

particulièrement complexe, faisant intervenir un nombre très élevé de combinaisons possibles, en adoptant un répertoire d'actions volontairement limité (R. Heiner, 1983, p. 568). Implicitement, cela signifie que la théorie des Coûts de Transaction considère que les événements imprévus qui obligent les agents à développer des procédures d'adaptation n'ont aucune influence sur leur connaissance, leurs opportunités, leurs manières de réagir et leur objectif. L'agent transactionnel est donc passif : il s'adapte à l'événement sans que cela modifie le prisme au travers duquel il perçoit et interprète les informations et les données du problème à résoudre (B. Loasby, 1983, pp. 111-112). Nous touchons ici à une ambiguïté de l'approche transactionnelle, qui cherche à traiter de phénomènes dynamiques en utilisant un cadre de statique comparative. En effet, l'agent s'adapte à de l'imprévu, il doit faire face à des situations incertaines, mais sans pouvoir tirer parti de cette situation pour améliorer la manière dont la résolution des problèmes s'organise. La théorie ne laisse pas de place à d'éventuelles améliorations, les solutions apportées par les agents sont d'emblée les plus efficaces. S'ils sont rationnels, ils choisiront les structures de pilotage qui minimisent les coûts de transaction sans avoir à engager un processus d'apprentissage qui les amènerait vers plus d'efficacité. Les agents sont passifs parce qu'ils ne peuvent pas être actifs, au risque de bouleverser toute la construction transactionnelle. C'est une dynamique bien singulière qui est introduite, une dynamique qui prend un cadre statique comme point de départ mais se garde bien de le faire évoluer.

**2 / La technique.** Les contraintes fixes pesant sur la technique laissent peu de place à l'analyse des processus de production. La dynamique productive se situe en dehors du cadre transactionnel. De ce point de vue, la firme reste une "boîte noire" dans laquelle les processus de production ne sont ni explicités, ni véritablement pris en compte. Seules les contraintes particulières que certaines formes de production (les actifs spécifiques) peuvent engendrer sur le fonctionnement de l'échange sont traités. La production est donc vue dans l'approche transactionnelle au travers d'une grille de lecture fondée sur l'échange (la production comme élément de caractérisation d'une transaction), elle n'est pas analysée en elle-même. Cela se manifeste notamment dans la définition de la nature des revenus (ou des avantages) que les agents peuvent tirer des structures de pilotage qu'ils adoptent. Ces avantages se résument à une minimisation des coûts de transaction. La théorie n'intègre pas d'autres avantages comme par exemple la création de revenus, le développement de capacités productives, la formation de compétences nouvelles, le gain d'une position avantageuse dans l'échange, les possibilités d'innovation. Les structures de pilotage (et notamment les firmes) n'évoluent pas elles-mêmes en fonction d'une dynamique productive, qui leur permettraient de s'ajuster, d'exploiter ou de modifier une partie du contexte dans lequel se situent leurs actions, en utilisant les avantages comparatifs que leur donnent leurs structures internes (M. Dietrich, 1993, p. 178).

Cela se manifeste aussi par la stabilité supposée des coûts de production. Dans l'approche transactionnelle, les coûts de production dépendent des techniques utilisées (la combinaison de facteurs de production utilisée) et des coûts de transaction. Lorsqu'une transaction s'engage et qu'un plan de production s'exécute, le plan de production suivant (en terme chronologique) aura un point de départ identique à son prédécesseur. Les coûts de production du second plan seront similaires à ceux du premier, l'agent producteur n'aura pas bénéficié de l'expérience, du retour de connaissances, des économies engendrées par la première phase de production. Cela montre que la théorie des Coûts de Transaction n'intègre pas de dynamique industrielle ou productive dans son approche. En particulier, le sentier d'expansion de la firme, qui peut être appréhendé au travers de ses innovations ou des modifications de ses coûts de production, n'est pas analysé par la théorie des coûts de

Transaction.

**3 / La structure interne des organisations.** Dans la théorie transactionnelle, les organisations ne développent qu'une gamme relativement étroite de mécanismes internes et n'engendrent pas, à proprement parler, de logiques collectives. L'approche transactionnelle est loin de considérer les firmes comme des **noeuds de contrats** reproduisant les mêmes logiques de fonctionnement que le marché (A.A. Alchian, et H. Demsetz, 1972). La théorie reconnaît l'importance des comportements particuliers dont les organisations sont le siège, ce qui permet d'expliquer leur utilité et leur spécificité par rapport au marché dans l'organisation des activités économiques. "Considérer la firme seulement comme un noeud de contrats conduit à manquer l'élément véritablement distinctif de cette structure de pilotage [...] L'adaptation bilatérale effectuée par le pouvoir discrétionnaire est l'élément distinctif de l'organisation interne" (O. Williamson, 1994, p. 30)<sup>22</sup>. Ce pouvoir discrétionnaire, fondée sur une relation d'autorité (obéissance, plus recours, c'est-à-dire capacité à trancher, à rendre les décisions opérationnelles), permet à la firme de s'épargner les problèmes consécutifs aux comportements opportunistes et lui assure des possibilités importantes d'adaptation coopérative. Reprenant les enseignements de la théorie des Coûts de Transaction, Claude Ménard va plus loin dans l'analyse en distinguant des "densités" différentes de pouvoir discrétionnaire fonction des caractéristiques des transactions (C. Ménard, 1994a, p. 8). La nature des transactions (dans l'ensemble de celles qui justifient la formation de structures unifiées) influence la forme (et la complexité) que prendront les mécanismes internes de coordination des organisations et la manière dont s'appliquera le pouvoir discrétionnaire. Schématiquement, dans un contexte où l'incertitude est grande, les actifs (humains) spécifiques et la fréquence faible, le pouvoir discrétionnaire devra s'appliquer de manière stricte, avec un pouvoir centralisé, des règles bien définies, des canaux d'information simples, sans laisser une autonomie trop grande aux membres de l'organisation (pour ne pas laisser se développer les problèmes d'observabilité et de non-séparabilité). Dans d'autres circonstances (actifs moins spécifiques, incertitude moins forte, fréquence plus grande), les structures hiérarchiques pourront prendre des formes plus souples, moins marquées, en laissant plus d'autonomie. Ce qui est proposé ici est une transposition de l'analyse transactionnelle à l'organisation interne des organisations. Les firmes choisissent leurs structures internes suivant les mêmes règles que l'agent individuel choisissant la structure de pilotage lui assurant une minimisation de ces coûts de transaction (C. Ménard, 1994a, pp. 9-11).

Cependant, au delà de cette assignation discrétionnaire, peu de place est accordée aux autres mécanismes dont les organisations peuvent être le siège (H. Simon, 1991, p. 25), et qui sont particulièrement importants lorsqu'on se situe dans une perspective dynamique. Il n'est pas dans notre propos de décrire l'ensemble des phénomènes qui interviennent dans le fonctionnement dynamique des organisations, que ce soit au niveau des règles collectives, des comportements, des motivations, des mécanismes d'identification, des systèmes de représentation ou de circulation de l'information (voir C. Ménard, 1990). Abordons toutefois un point central de la dynamique des organisations qui est laissé de côté par l'approche transactionnelle, à savoir la prise en compte des interactions qui se développent entre les membres d'une organisation, et qui s'inscrivent dans des **routines**. Les routines sont des procédures régulières de résolution des problèmes par reproduction d'actions anciennes et par développement d'actions nouvelles (R. Nelson, et S. Winter, 1982, p. 16). Elles constituent la

---

<sup>22</sup> Le terme **fiat** est ici traduit par **pouvoir discrétionnaire**, suivant en cela la proposition faite par Claude Ménard (1994a, p. 7).

matrice dans laquelle vont s'inscrire les compétences des agents et orienteront la direction dans laquelle se fera l'apprentissage et l'adaptation (R. Nelson, 1995, p. 69). Le processus d'apprentissage, s'il est correctement conduit, permet la création de ressources et de compétences<sup>23</sup>, et est à l'origine de la formation d'innovations. Ces mécanismes, nés des logiques d'évolution internes des organisations, ont des conséquences importantes sur les trajectoires d'évolution des organisations, mais aussi sur le contexte de l'environnement et sur la sélection des objectifs et des comportements des agents. La théorie des Coûts de Transaction ne traite pas de ce genre de phénomènes collectifs propres aux organisations. En effet, l'hypothèse qui est à la base de l'approche transactionnelle (l'objectif de minimisation) semble difficilement compatible avec la mise en oeuvre de routines collectives mettant en mouvement des procédures d'apprentissage conduisant in fine à réexaminer l'objectif des agents et à lui substituer des objectifs collectifs, soumis à des interactions qui sont absentes du cadre transactionnel.

**4 / Le temps.** La théorie des Coûts de Transaction ne laisse pas de place au temps historique, mais réduit le temps à une période abstraite d'ajustement. Le temps, dans sa dimension **historique**, peut être considéré comme le temps du développement des techniques, de l'évolution des savoirs, de la transformation des besoins. C'est "la marche réelle de l'histoire qui transporte la firme dans un environnement différent" (G. Shackle, 1965, pp. 35-36 ). Ce temps est bien différent du temps hypothétique (ou du projet) auquel se réfère la théorie des Coûts de Transaction dans l'analyse des processus d'adaptation auxquels sont soumis les agents.

En conséquence, la théorie des Coûts de Transaction apparaît relativement mal préparée pour analyser des phénomènes dynamiques dépassant l'adaptation. Les organisations possèdent des structures internes permettant de s'adapter aux événements imprévus, mais ne développent pas de logiques propres leur assurant la possibilité - au travers de routines de production, d'émergence de règles collectives de fonctionnement, de procédures d'incitation - de se modifier et d'évoluer en fonction des transformations radicales de leur environnement. En parallèle, les marchés sont considérés sous un angle peu dynamique puisque les possibilités de changement technique et d'innovation (qui sont des vecteurs important de transformation des marchés) ne sont pas pris en compte (M. Vahabi, C. Defeuilley, 1994). Devant ce constat, en partie reconnu par Oliver Williamson (1992, p. 343), certains auteurs, venant d'horizons théoriques différents ont essayé de proposer une vision plus dynamique.

### **III-2 : Intégration de la théorie transactionnelle dans une perspective dynamique**

Les travaux de dynamisation effectués dans le cadre de la théorie des Coûts de Transaction restent pour le moment assez peu convaincants pour des raisons qui tiennent avant tout à la structure interne de la théorie (M. Vahabi, C. Defeuilley, 1996b). Une autre voie de recherche est explorée, qui se propose d'élargir la perspective en y intégrant des éléments a priori étrangers à l'analyse transactionnelle. Cette voie de recherche est notamment mise en oeuvre, sous des angles différents, par Douglass North et Richard Langlois, qui tous deux se placent dans une perspective de longue durée.

#### **III-2-1 : Voie explorée par D. North et R. Langlois**

---

<sup>23</sup> On étudie le rapport entre les "routines" et l'apprentissage en détail plus loin dans la section III-2-2.

Pour expliquer sur le long terme le développement économique et l'évolution des sociétés, Douglass North se propose de prendre en compte les coûts de transaction, mais en y adjoignant d'autres coûts, pour former une catégorie supérieure, celle des coûts totaux de production. Les coûts de production recouvrent les coûts consécutifs à la transformation des biens (au travers des processus de production) et à leur échange (définition du cadre contractuel, protection des droits de propriété, etc.) (D. North, 1990, p. 28). Sur le long terme, l'objectif des agents reste de minimiser ces coûts de production pour gagner en efficacité et en compétitivité. Cependant, cet objectif de minimisation ne peut être réalisé sous la même forme et en suivant la même démarche que dans le cadre transactionnel. En effet, la prise en compte des coûts de transformation nécessite de mettre l'accent sur les processus internes qui guident la production et qui aboutissent, au travers de processus d'apprentissage, à la création de compétences nouvelles. Pris dans ce mouvement d'apprentissage, les organisations développent des connaissances nouvelles qui modifieront les comportements des agents et leurs perceptions relatives à leurs choix, leurs objectifs et leurs opportunités (A. Denzau, et D. North, 1994, p.21). "La source la plus fondamentale de changement à long terme est l'apprentissage par les individus et les entrepreneurs des organisations" (D. North, 1994b, p. 362).

Dans l'analyse de D. North, le volet dynamique est introduit par cet aspect de transformation, qui conduit à analyser la production comme un processus de création de compétences et de ressources (humaines, techniques, etc.) et non plus comme une contrainte fixe préexistant à l'échange. De ce fait, des interactions peuvent se développer entre les processus de transformation (portés par les organisations) et les aspects liés à l'échange (portés par les institutions). Les institutions devront s'adapter aux évolutions productives pour continuer à faciliter l'échange et à réduire les coûts de transaction. "Les entrepreneurs, et les membres d'organisations investissent dans des compétences et des connaissances qui conduisent à une révision des évaluations de leurs opportunités, ce qui induit une altération des règles [du jeu, i.e., les institutions] et la révision graduelle des contraintes informationnelles. Les types de compétences et de connaissance considérés comme bénéfiques refléteront, bien évidemment, les incitations inscrites dans la structure institutionnelle" (D. North, 1993, p. 13).

Richard Langlois propose lui aussi un élargissement de la perspective. Son raisonnement est le suivant. Sur le long terme, les coûts de transaction ont tendance à diminuer. A mesure que des processus d'apprentissage vont se développer, les connaissances et les informations à la disposition des agents vont croître, rendant ainsi leurs relations plus fluides, moins conflictuelles. Deux éléments contribuent à cette réduction des frictions dans la coordination, les contrats deviennent plus facilement **auto-exécutaires** à mesure que les effets de réputation grandissent, et les problèmes de **hold-up** et de hasards dans l'échange sont atténués par la formation d'une coopération progressive entre les agents. En outre, dans un environnement qui se stabilise, le comportement devient routine, ce qui facilite la gestion de la coordination. "Si les coûts de transaction peuvent être considérés comme des frictions - un terme qui a souvent été utilisé - alors ce type de coûts tend à diminuer au fil du temps avec l'apprentissage, toutes choses étant égales par ailleurs" (R. Langlois, 1992, p. 102).

Dans ces circonstances, l'évolution de la firme est guidée, sur le long terme, par la formation de compétences et la recherche des ressources (**capabilities**) qui sont nécessaires à leur développement (R. Langlois, 1994). Les firmes vont donc chercher à acquérir (ou à se

séparer) de certaines compétences, ce qui va entraîner la formation de coûts dynamiques de transaction, qui sont des coûts particuliers de transaction (pertinents sur le long terme), recouvrant l'ensemble des dépenses occasionnées pour modifier le périmètre de compétences et d'actifs d'une firme (R. Langlois, 1992, p. 113). Ces coûts dynamiques de transaction sont intimement liés aux processus internes d'apprentissage et de développement de compétences nouvelles. En face d'une forte modification (innovation, nouvelles formes de concurrence, conditions externes nouvelles, etc.), la firme se trouve dans la nécessité de transformer son organisation et de faire évoluer son périmètre de compétences (achat ou vente d'actifs, repositionnement, etc.). Pour guider cette modification, la firme compare les coûts respectifs de différentes options qui s'offrent à elle pour acquérir les compétences qui font défaut, ou pour se séparer des compétences superflues, et décide si elle doit passer par le marché pour mener à bien ces choix stratégiques (l'intégration de nouvelles compétences pouvant se faire par achat d'une autre entreprise ou par redéploiement interne, la désintégration pouvant passer par la vente, le redéploiement ou la formation d'alliances). "Ces coûts [les coûts de transaction dynamiques] apparaissent lors d'un changement, en particulier lorsqu'il y a une innovation technologique ou organisationnelle" (R. Langlois, 1992, p. 124).

A l'instar de D. North, Richard Langlois propose de lier les coûts de transaction et les processus de formation des compétences (transformation, apprentissage, innovation) pour donner une explication de la dynamique des organisations et des marchés. Les démarches de Douglass North et de Richard Langlois explorent une voie de recherche intéressante qui vise à rendre compte, dans leur diversité et dans leur richesse, des éléments qui concourent à expliquer les dynamiques et les processus de changement des organisations et des marchés. Ces démarches incorporent des facteurs d'explication qui n'appartiennent pas tous, loin s'en faut, à une stricte analyse transactionnelle : les processus d'apprentissage, de formation des compétences et d'innovation y sont mis en évidence.

### **III-2-2 : Connaissance, information, et dynamique des organisations**

Dans notre revue critique de la théorie de la connaissance chez K.J. Arrow (M. Vahabi, 1996c), on a souligné que pour Arrow l'information<sup>24</sup> se définit comme une variation des probabilités subjectives dans une théorie de la décision rationnelle. L'information est alors conçue comme un signal, et l'acquisition de la connaissance, ou l'apprentissage, s'explique par la procédure Bayésienne de la mise à jour des variations des probabilités subjectives à la lumière des données reçues. Cette définition confond information et signal. Certes, l'information est aussi un signal. Sans celui-ci il n'y a pas transmission de l'information. Cependant, au rebours des approches en terme d'émission et de réception du signal, supposer que la réception d'un signal soit équivalent à la maîtrise d'une information, c'est-à-dire à l'acquisition du renseignement qu'elle contient et son intégration aux connaissances existantes, est une erreur. Cette erreur procède de la croyance en la nature "objective" de l'information, qui elle-même procède d'une assimilation entre monde réel et objectivation de ce monde. Or, comme le montrent les développements récents de la science cognitive (P. Churchland, 1989; J. Holland, et al., 1986; E. Hutchins et B. Hazlehurst, 1992), même dans un modèle simple de communication, les modèles mentaux ou les "représentations subjectives" du monde par

---

<sup>24</sup> K. J. Arrow emploie indifféremment les deux concepts différents de "connaissance" et de "information" : "Je parle ici de 'connaissance', mais on peut indifféremment parler de "information". J'évite l'emploi de ce dernier ici en raison de ses implications techniques dans la théorie de la communication" (K.J. Arrow, 1965, p. 115). Dans nos références à la théorie de Arrow on respecte sa terminologie, quoique dans notre propre analyse on distingue ces deux concepts.

l'agent constituent la dimension principale de l'acquisition de l'information (M. Vahabi, 1996 c, pp.13-17). On partage avec J.F. Richard (1990, pp. 159-160) l'idée suivant laquelle "l'acquisition de connaissances peut s'analyser à partir des seules activités de compréhension, mémorisation et inférence." Or, la compréhension et l'inférence ne peuvent se former que sur la base d'un modèle de représentation du monde.

Plus important encore, "l'individualisme méthodologique a bien une conséquence majeure pour l'acquisition de l'information, conséquence qui, de façon inattendue, n'est pas très compatible avec les paradigmes néo-classiques et en particulier avec les choix rationnels. L'information peut être offerte socialement mais, pour être utilisée, doit être traitée et analysée individuellement" (K.J. Arrow, 1994, p. 8). Autrement dit, la connaissance est marquée par une contradiction permanente entre un mode de construction qui est le plus souvent collectif, et un mode d'appropriation qui reste en partie individuel. Comme on a précédemment souligné, on est en présence d'une division de la connaissance que F.A. Hayek comparait à la division du travail chez Adam Smith. Dans cette optique, la connaissance ne peut être assimilée à un stock. Elle est un mode de pensée évolutif qui, chez Hayek : "(...) permet à l'ingénieur individuel de trouver rapidement de nouvelles solutions quand il est confronté à une nouvelle constellation de circonstances." (F.A. Hayek, [1935] 1963, p. 155).

De surcroît, la connaissance n'existe parfois que sous des formes collectives. C'est particulièrement le cas de la connaissance accumulée au sein d'organisations, qu'elles soient des entreprises, des partis politiques ou des syndicats. Ceci n'est point contradictoire avec l'idée d'une appropriation individuelle. Cependant cela incite à ne pas réduire la connaissance collective à la somme de connaissances individuelles, d'où la difficulté de la prise en considération de la "culture organisationnelle" par les théories d'inspiration individualisme méthodologique comme celle formulée par K.J. Arrow (M. Vahabi, 1996c, pp. 17-22). Comme le note S. Winter : "Ainsi, même si le contenu de la mémoire organisationnelle n'est stockée que sous la forme de traces dans la mémoire des membres individuels, elle est quand même une connaissance organisationnelle dans la mesure où le fragment stocké par chaque membre n'est pas pleinement effectif hors du contexte fourni par les fragments stockés par les autres membres." (S. Winter, 1982, p. 76).

L'approche évolutionniste de la firme se caractérise par la reconnaissance du rôle essentiel attribué aux mécanismes cognitifs. Ceux-ci impliquent le développement d'une base collective de connaissance, la définition d'un ensemble de règles, de codes et de langages communs aux acteurs de l'entreprise. A partir de la notion de routines, cette approche peut définir le concept central de "compétences" (capabilities). Les routines de l'organisation, comme les compétences individuelles, sont une manière efficace de gérer des ressources cognitives limitées.

O. Favereau a raison lorsqu'il insiste sur le caractère ambivalent de l'apprentissage ou de la formation des compétences : plus l'apprentissage est performant dans une direction, plus il est freiné dans les autres directions (O. Favereau, 1996, p.4). En effet, dans l'esprit, la ressource rare est **l'attention**<sup>25</sup>. Gérer l'attention est un des problèmes majeurs de la rationalité. Une des conséquences pratiques de cette rareté de l'attention est la décomposition

---

<sup>25</sup> En fait, l'approche comportementale a étudié depuis longtemps "l'organisation de l'attention" comme le processus central à partir duquel émane les décisions. Ainsi dans cette approche, l'attention ne se réduit point à un des aspects de la structure des coûts (voir J.G. March et H.A. Simon, 1958; R.M. Cyert et J.G. March, 1963; J.G. March et J.P. Olsen, 1976; J.G. March, 1988, part I, pp.25-101).

de l'entreprise en différentes unités spécialisées qui s'occupent chacune de résoudre un certain type de problème. Les routines font elles aussi partie d'une stratégie d'allocation "optimale" de l'attention. Quand l'individu doit apprendre une routine, toutes ses ressources cognitives sont mobilisées, toute son attention est requise. Néanmoins une fois la routine incorporée, intériorisée, sa sélection et sa mise en application nécessitent moins de ressources. Lors de l'exécution d'une routine, l'individu peut "penser à autre chose"; il n'a pas besoin de concentrer toute son attention sur ce qu'il est en train d'effectuer. Les routines offrent l'avantage d'être des sortes de "canaux" bien définis dans lesquels se confinent les comportements. Elles trouvent une justification dans la rationalité limitée. Dans un monde de rationalité parfaite ou substantive, elles n'auraient pas de sens. En cela réside une des limites internes de la théorie de la connaissance chez Arrow. Il s'agit du fameux dilemme de "Richardson-Simon" : "D'un côté, il est nécessaire d'accroître la quantité d'informations disponibles pour chaque agent. De l'autre, il faut protéger l'agent contre un environnement trop riche en information, car c'est l'attention plutôt que l'information qui devient la ressource rare." (D. Foray, 1995, p. 18). Contrairement à l'argument de Arrow, les contraintes informationnelles liées au phénomène de l'attention représentent une barrière critique à la coordination des décisions d'investissement en recherche et développement entre firmes et jouent, par conséquent, un rôle décisif dans la détermination des taux de rendement privé et social des investissements. On voit de plus en plus d'entreprises dont la valeur repose principalement sur la possession d'un avantage en matière d'information. Le maintien d'une capacité d'expertise dans la firme reste donc une priorité organisationnelle forte.

Cette capacité ne se réduit guère à la possession de la connaissance explicite que l'on peut transmettre à autrui directement, à travers un document ou un livre par exemple. Elle comprend aussi la connaissance tacite, imbriquée dans les routines, qui ne se transmet que par l'imitation de comportements et l'expérience. S'appuyant sur l'observation de M. Polanyi (1967) suivant laquelle "nous savons plus que l'on peut raconter", Nelson et Winter (1982) constatent qu'accomplir une action et être capable d'expliquer comment on l'accomplit sont deux choses radicalement différentes. A titre d'exemple, lors de l'apprentissage d'une compétence, la liste des différentes étapes qui nous a été enseignées ne traduit en rien notre habileté à accomplir cette compétence, ni notre capacité à intégrer les sous-compétences en un comportement coordonné. Ces capacités sont sous-tendues par un savoir tacite qui ne peut pas être enseigné et ne s'acquiert que par la pratique. Le savoir qui sous-tend une action mettant en oeuvre une compétence est donc dans une large mesure un savoir tacite.

Prenant en compte la dimension tacite de la connaissance, l'apprentissage correspond non seulement à une **modification des connaissances** des individus, mais encore, à une **modification de leur comportement**. Le savoir étant en majeure partie implicite, l'apprentissage se fait par la pratique, et finalement par le changement des **habitudes**. L'habitude repose sur la **mémoire collective** et sur certaines **normes** d'action des membres de l'organisation. Cette mémoire est un vaste répertoire de compétences, de procédures opérationnelles et de savoir factuel. Ainsi la théorie évolutionniste capte l'importance de la mémoire dans l'apprentissage à travers le concept de "l'habitude" qui est consubstantiel avec celui de la "routine".

L'importance des routines s'avère cruciale, quand on reconnaît que la coordination se fait par elles. En effet, la coordination est elle-même une routine. Dans la théorie évolutionniste, pour que les agents soient coordonnés, il faut que chacun ait bien incorporé dans son répertoire les routines qu'il aura à mettre en oeuvre : "Ce qui est central pour la

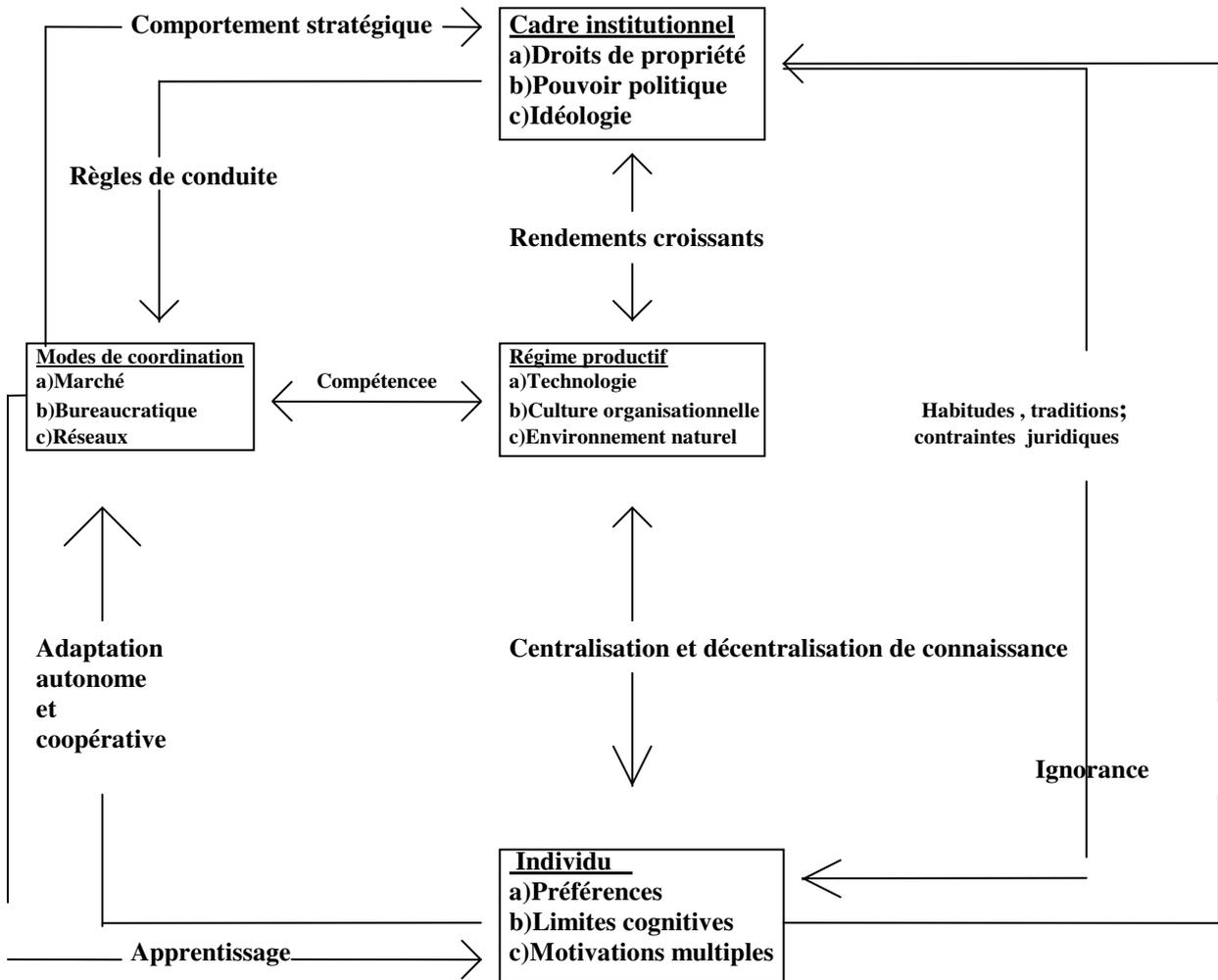
performance d'une organisation productive est la coordination. Ce qui est central pour la coordination est que les membres individuels, sachant leurs métiers, interprètent correctement et répondent aux messages qu'ils reçoivent." (R. Nelson et S. Winter, 1982, p. 104). La coordination se fait grâce aux compétences à recevoir des messages des agents. Dans cette vision les "codes" nécessaires pour la compréhension des messages sont eux aussi des "institutions" (B. Paulré, 1996, p. 18).

En mettant l'accent sur les routines, le niveau d'intentionnalité prêté aux agents semble d'emblée très faible selon cette théorie. Toutefois, il ne faut pas oublier que la genèse et l'évolution des routines dépendent tant des limites cognitives des agents, que de leurs efforts de dépasser ces limites par les procédures de "search" (c'est-à-dire soit par imitation, soit par innovation). Imiter ou innover se font toujours selon certaines règles dont la conception et l'élaboration exigent une volonté, et une participation consciente. Par ailleurs, l'évolution des routines s'explique par la nature cumulative de la connaissance qui, d'après l'observation subtile de Arrow (1988, 1991) et les analyses récentes de B. Arthur (1989), et de P. David (1985), possède la propriété des rendements croissants. La dynamique des organisation repose ainsi sur la tension entre les routines et la construction cumulative des connaissances (M. Vahabi, 1996a,c). On peut donc établir une coévolution des routines, des règles et des techniques, déterminée en dernier resort par ce phénomène évolutif des rendements croissants.

## **Conclusion**

Le diagramme ci-dessous résume notre conception de la dynamique des relations multiples et complexes entre l'individu, les modes de coordination, et les institutions.

**Modèle dynamique de relations multiples entre individu, modes de coordination, et institutions**



Dans notre approche les limites cognitives des agents ont un double sens. Elles impliquent l'**ignorance** à traiter tant l'imprévisibilité liée à l'occurrence d'un événement, que l'incertitude portant sur les règles régissant les relations entre les agents. Elles requièrent encore l'acquisition des connaissances ou l'**apprentissage** de la part des agents pour surmonter leurs propres limites. L'ignorance nous conduit à instaurer les règles de conduite ou les institutions afin de gérer l'incertain. Tandis que l'apprentissage se fait à travers les différents mécanismes de coordination. Cet apprentissage se manifeste principalement dans nos routines et nos habitudes. Ainsi s'établit l'affinité entre les limites cognitives des agents, leur comportement routinier et leur cadre institutionnel.

Si cette affinité explique la cohérence d'un système, c'est-à-dire la constitution de celui-ci en un tout, elle n'élucide point le mouvement de ce système. Les routines assurent la permanence, la régularité, ou la continuité d'un ordre économique. La source de changement, d'évolution, ou de rupture réside dans le caractère cumulatif de connaissances dont la propriété principale est les rendements croissants. L'incompatibilité entre le régime productif d'une part et le mode de coordination et les institutions d'autre part nécessite l'évolution des routines ou des normes.

La réalité économique se caractérise par un changement perpétuel dans le temps. Mais cette évolution s'explique par quelque logique permanente de l'existence humaine que l'on peut qualifier d'ordre socio-économique. Le but de la science économique est de chercher le permanent et l'essentiel sous les apparences transitoires des choses. D'où vient, d'après nous (M. Vahabi, 1996a) l'importance du concept de "normal" chez A. Marshall qui permet d'appliquer une analyse statique à une réalité sans cesse changeante. Il représente, à titre d'exemple, la position qu'un entrepreneur pourrait envisager d'atteindre **ex ante** si ses préparatifs pouvaient tirer avantage d'un terme fixé quelconque de la date à laquelle la production devrait commencer, et d'un minimum fixe quelconque du total des ventes du produit après cette date; et si il pouvait ignorer toutes les possibilités, à la fois, de productions et de ventes plus lointaines, plus longuement et plus soigneusement préparées. En d'autres termes, on peut prendre un intervalle calendaire précis, défini par la datation à la fois de son commencement et de sa fin dans le calendrier historique réel et également par son terme; puis on laisse le producteur concentrer toute son énergie sur les activités existant dans cet intervalle. Alors, ses opérations dans cet intervalle s'approcheront de quelque échantillon tiré de cet "état stationnaire" que Marshall évitait d'employer comme outil analytique. Tout ceci repose, cependant, sur l'accord que le reste de l'environnement économique a également pris cet intervalle comme objet unique de préparation.

Cette conception du normal doit être rattachée ainsi au fait qu'aucun entrepreneur ne peut avoir **ex ante** une connaissance complète ou un tableau des possibilités qui apparaîtront quand il traversera en pratique la distance-temps qui le sépare de l'intervalle calendaire précis pour lequel on suppose qu'il se prépare. Même le "normal", en conséquence, manque de pureté et de précision. Au fur et à mesure que l'entrepreneur avance, dans l'action et l'expérience concrètes, de la date à laquelle sa production se déversera pour la première fois sur le marché, il reconnaîtra des possibilités "d'économies internes de grande échelle" qu'il n'avait autrefois perçues que faiblement ou pas du tout (A. Marshall, [1890] 1961, vol. I, livre V). A la fin de l'intervalle l'entrepreneur peut connaître la divergence entre ces plans ou ces anticipations **ex ante**, et ces possibilités réelles **ex post**. Cependant, à la fin de l'intervalle l'entrepreneur n'est plus un **acteur**; il devient un **observateur** de la réalité comme fait

accompli. Un observateur ex post est un analyste comme par exemple un économiste, ou un historien<sup>26</sup>.

Ces deux visions du temps, à savoir le temps d'acteur ou **ex ante**, et le temps d'analyste ou **ex post** ne sont guère distinguées chez A. Marshall. Ce fut G. Shackle qui établit cette distinction (M. Vahabi, 1996a, pp.7-12). Suivant en cela G. Shackle, on peut constater que le concept de "normal" chez Marshall est ambivalent, et souffre d'une tension entre ces deux visions du temps. Car Marshall ne parvient pas à faire une distinction claire entre une courbe visualisée par l'homme d'affaires à un moment, regardant vers un autre moment où la production sur telle ou telle échelle peut commencer; et une courbe qui trace le sentier de croissance réel de la firme à travers une infinité de moments entre deux dates données. Certes, Marshall avait de bonnes raisons pour discuter de ces deux types de courbes, mais pas pour traiter ces deux idées totalement différentes comme si elles étaient identiques. Cependant, Marshall avait bien notée la différence entre le "normal" et le "naturel". Selon Marshall, la valeur "normale" d'une variable est identique avec sa valeur "naturelle", ou "moyenne" lorsque "les conditions générales de vie" restent "stationnaires pendant une période de temps assez longue pour qu'elles aboutissent, toutes ensemble, à leur plein effet" (A. Marshall, op.cit., pp. 347-348). Or, la valeur "normale" est différente de la valeur "moyenne" au moins pour deux raisons : a) les conditions générales de vie changent notamment sous l'effet de rendements croissants côté offre; b) les plans ou les anticipations ne peuvent pas être réalisés intégralement (M. Vahabi, 1996a, pp. 3-5).

L'ambivalence du concept de "normal" chez Marshall explique ses développements ultérieurs dans deux directions différentes par G. Shackle et J. Kornai. Si Shackle a adopté la vision **ex ante** pour forger un nouveau concept du "prix comme convention", J. Kornai a formulé une vision **ex post** de "normal" comme spécificité systémique d'un équilibre tendanciel d'un ordre social à long terme.

Chez Kornai, l'état normal est une notion apparentée à l'équilibre. Pour Kornai, l'équilibre dans un sens large indique l'état constant, régulier ou routinier d'un système dynamique. Cet état qui représente aussi la cohérence d'un système comme un 'ordre économique', peut être désigné comme 'normal'. Cependant, il existe un sens plus restreint de la notion d'équilibre que Kornai appelle "l'équilibre walrasien". Il s'agit d'une égalité entre l'offre et la demande (M. Vahabi, 1996a, pp. 12-17). D'après Kornai, dans un système dynamique, on doit traiter non d'un **seul** sentier d'équilibre, mais de **plusieurs** sentiers d'équilibre. Ainsi, le sentier stable de l'équilibre doit être interprété comme une **tendance**. Ce sentier stable et équilibré est nommé, par Kornai et Martos, "le sentier normal" (J. Kornai, 1983, p. 149). Le concept de "normalité" par contraste avec "l'optimalité" précise le fait que l'équilibre n'ait pas un caractère déterministe, mais qu'il constitue une tendance.

Au cours de notre présente étude on a souligné à plusieurs reprises que la dynamique des organisations, et des institutions ne soumet pas au critère d'efficacité ou d'optimalité. En effet, cette dynamique s'explique plutôt par l'existence d'équilibres multiples. Autrement dit, l'absence de l'efficacité ou de l'optimalité n'équivaut point l'absence de régularité, de cohérence, ou d'ordre. Le concept de "normal" réconcilie la notion d'équilibre et d'évolution. C'est peut-être la raison pour laquelle ce concept est souvent ignoré ou mal interprété tant par

---

<sup>26</sup> Dans son article sur la description du marché, M. De Vroey distingue aussi clairement entre la position du "théoricien" et des "agents économiques" (M. De Vroey, 1990, pp. 70-72).

les tenants de l'équilibre walrasien, que par les économistes évolutionnistes. Les travaux de Kornai sont méritoires, entre autres, pour avoir donné une place centrale à ce concept dans l'analyse comparative des systèmes économiques. Toutefois, l'identité entre la "valeur normale" et la "valeur moyenne" chez Kornai qui découle de sa vision linéaire de régularité et de l'absence d'une vision **ex ante** de normal s'expose à une critique fondamentale. Cette critique porte aussi sur le traitement insuffisant prêté aux phénomènes évolutifs, comme apprentissage, innovation technologique, etc., marqués par rendements croissants (M. Vahabi, 1996a).

A notre avis, le concept d'état normal en tant qu'ordre social est étroitement lié à l'apprentissage, tant dans sa dimension sociale comme culture que dans sa dimension individuelle, c'est-à-dire l'apprentissage par erreur et tâtonnement. La théorie de l'équilibre capte la forme individuelle d'apprentissage qui consiste à supposer un agent apprenant à partir de ses erreurs (M. Vahabi, 1996c). L'agent peut ainsi réviser sa fonction d'information et change sa fonction de comportement. La procédure bayésienne fournit un des exemples possibles dans le lequel l'agent peut modifier son information imparfaite sur la probabilité subjective associée à la production d'un état possible du monde. Les coûts d'acquisition d'information peuvent être intégrés dans un équilibre de Hahn, permettant de traiter le cas d'information imparfaite où l'agent arbitre sur le coût et le bénéfice d'acquisition d'information parfaite. Toutefois le caractère incomplet de l'information découlant de l'incertitude radicale liée aux états ou aux opportunités inconnus du monde est écarté du champ de la théorie traditionnelle de la décision en termes d'utilité espérée (voir aussi J. Robinson, 1985, p. 18). Or, l'agent peut ignorer certains états du monde. Son information incomplète du monde, et non seulement imparfaite, explique ses surprises potentielles face à l'émergence des événements inattendus ou étrangers à sa vision du monde. Ces événements sont révélateurs d'ignorance de l'agent, et ils l'amènent à réviser sa "vision du monde", c'est-à-dire son mode d'apprentissage<sup>27</sup>. Etudier le lien entre ce type particulier d'apprentissage et l'évolution d'un ordre social est l'un des principaux thèmes de notre recherche dans l'avenir.

De surcroît, réinterpréter le "normal" dans un cadre dynamique non-linéaire permet de fournir une synthèse entre les deux visions *ex ante* et *ex post* de ce concept. Au terme de cette étude portant sur la dynamique des modes de coordination et des institutions, on parvient au constat suivant : toute approche dynamique requiert également une analyse en terme d'équilibre au sens large du mot. Un tel équilibre s'inscrit dans le temps et il est sensible aux conditions initiales du cheminement suivi par la variable. Ce qui remet en cause une hypothèse longtemps apparue centrale, celle d'unicité de l'équilibre. Contrairement à cette hypothèse, on est conduit à reconnaître la pluralité des équilibres, les accidents historiques, mêmes infimes (comme par exemple le battement d'une aile de papillon souligné par le météorologue Lorenz dans une communication de 1979 et connu sous le nom de "effet papillon", cité par G. Abraham-Frois et E. Berrebi, 1995, p. IX), pouvant avoir des conséquences tout à fait considérables. La pluralité des équilibres peut être facilement réconciliée dans le cadre de la dynamique chaotique : "La dynamique chaotique est d'abord un cas particulier de dynamique non linéaire et fournit par voie de conséquence un cadre renouvelé à l'explication "endogène" des fluctuations : nul besoin de chocs, de perturbations extérieures pour avoir des oscillations dans un système chaotique. C'est du fonctionnement même de celui-ci que naissent les fluctuations constatées." (G. Abraham-Frois et E. Berrebi,

---

<sup>27</sup> Ce problème est analysé à la fois par les néo-autrichiens et par les post-keynesienne (voir Kirzner, 1979; O'Driscoll et Rizzo, 1985; Robinson, 1985).

1995, p. 208). L'approche en terme de dynamique chaotique semble jeter un éclairage sur un certain nombre de vieux problèmes non-résolus en science économique. Parmi ces problèmes, l'un concernant la théorie du capital retient notre attention. Il s'agit des phénomènes de **reswitching** (retour des techniques<sup>28</sup>). Nous savons que les phénomènes de dynamique chaotique dans les modèles d'optimisation sont exclus dans le cas d'un modèle à un seul bien et ne peuvent apparaître que dans le cas où il y a pluralité de biens capitaux (comme c'est le cas du **reswitching**). Maintenant la question qui se pose est la suivante : peut-on réintégrer le phénomène de **reswitching** dans le cadre d'une théorie de l'apprentissage et de l'innovation technologique où les conditions initiales (par exemple la structure sociale) déterminent la trajectoire historique des fluctuations dans l'accumulation du capital? Réexaminer le débat sur le **reswitching** et appréhender l'état "normal" des systèmes économiques dans le contexte d'une dynamique non-linéaire constitueront l'autre axe principal de notre recherche dans l'avenir.

---

<sup>28</sup> **Reswitching** a été traduit en français par "retour des techniques" lors du débat sur les controverses entre les deux Cambridges (voir la traduction française de G.C. Harcourt, 1976).

## BIBLIOGRAPHIE

- Abraham-Frois G. [1994], **La Dynamique chaotique**, Sirey-Dalloz, Paris.
- Abraham-Frois G. et Berrebi E. [1995], **Instabilité, Cycles, et Chaos**, Economica, Paris.
- Alchian A. [1974], "Forward", in Furubotn E. et Pejovich S. (dir.), [1974], **The Economics of Property Rights**, Ballinger Publishing Company, Cambridge, pp. xiii-xv.
- Alchian A., Demsetz H. [1972], "Production, information costs and economic organization", **American Economic Review**, vol. 62.
- Alchian A., Woodward S. [1988], "The firm is dead; long live the firm", **Journal of Economic Literature**, vol. 26.
- Alt J.E. et Shepsle K.A. [1990], **Perspectives on Positive Political Economy**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Aoki M. [1986], "Horizontal vs. vertical information structure of the firm", **American Economic Review**, vol. 76.
- Andreff W. [1986], "Kornai Janos, **Socialisme et économie de la pénurie**", **Revue d'Economie Politique**, no. 1.
- Andreff W. [1987], "Bilan comparatif de la crise économique en URSS et dans les six pays européens du CAEM. De la réalité à l'emphase théorique", in Chavance B. (dir.), **Régulation, cycles et crises dans les économies socialistes**, Eds. de l'Ecole de Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.
- Andreff W. [1993], **La crise des économies socialistes. La rupture d'un système**, PUG, Grenoble.
- Andreff W. [1994], "Quand la stabilisation dure...L'hypothèse d'une inflation inertielle en Europe centrale et orientale", **Revue économique**, vol. 45, no. 3, pp. 819-831.
- Andreff W. [1995], "Le contrôle des entreprises privatisées dans les économies en transition : une approche théorique", **Revue économique**, vol. 46, no. 3, pp. 763-773.
- Aranson P. [1992], "The Common Law as Central Economic Planning", **Constitutional Political Economy**, vol. 3, no. 2, pp. 289-319.
- Arrow K. [1959], "Toward a Theory of Price Adjustment", in Abramovitz M. et al. (eds.), **The Allocation of Resources**, Stanford University Press, Stanford, pp. 41-51.
- Arrow K. [1963], **Social Choice and Individual Values**, 2nd edition, Yale University Press, New Haven.
- Arrow K. [1965], "Knowledge, Productivity, and Practice", **Bulletin SEDEIS**, Etude no. 909, Suppl., reprinted in Arrow K. [1985], **Collected Papers of Kenneth J. Arrow**, Vol.5, *Production and Capital*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass., pp.191-200.
- Arrow K. [1969], "Classificatory Notes on the Production and Transmission of Technological Knowledge", **American Economic Review, Papers and Proceedings**, vol.59, pp. 29-35, reprinted in Arrow, **Collected Papers**, vol.5, pp. 297-307.
- Arrow K. [1970], "The Organization of Economic Activity : Issues Pertinent to the Choice of Market vs. Non-Market Allocation", in Haveman R. et Margolis J. (eds.), **Public Expenditures and Policy Analysis**, United Press, New York.
- Arrow K. [1971], **Essays in the Theory of Risk-Bearing**, Markham, Chicago.
- Arrow K. [1974], **The Limits of Organization**, The Fels lectures on public policy analysis, Norton, New York.
- Arrow K. [1988], "Workshop on the Economy as an Evolving Complex System : Summary", in Anderson P., Arrow K., Pines D. (eds.), **The Economy as an Evolving Complex System**, Addison-Wesley Publishing Co., Mass., pp. 275- 283.

- Arrow K. [1991], "Scale Returns in Communication and Elite Control of Organizations", **Journal of Law, Economics and Organization**, Vol. 7, sp. 1.
- Arrow K. [1994], "Methodological Individualism and Social Knowledge", **American Economic Review, Papers and Proceedings**, Vol. 84.
- Arthur B. [1989], "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events", **Economic Journal**, vol. 99, pp. 116-131.
- Bachelard G. [1934], **Le nouvel esprit scientifique**, PUF, Paris.
- Barzel Y. [1982], "Measurement cost and the organization of markets", **Journal of Law and Economics**, vol. 25.
- Barzel Y. [1989], **Economic analysis of property rights**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bateson G. [1972], **Steps to an Ecology of Mind**, Paladin, St Albans.
- Bouvier-Patron P. [1993], "Les formes d'organisation des entreprises: limites de l'approche transactionnelle et genèse de l'inter-organisation", **Economie Appliquée**, tome XLVI, n°4.
- Brabant J.M. [1990], "Socialist Economies : The Disequilibrium School and the Shortage Economy", **Journal of Economic Perspectives**, vol. 4, no. 2.
- Braudel F. [1985], **Dynamique du capitalisme**, Arthaud, Paris.
- Broda P. [1995], **Marché et institutions chez institutionnalistes américains : le cas de Veblen et de Commons**, Thèse pour le Doctorat nouveau régime, Université Paris I, Sciences Economiques-Sciences Humaines-Sciences Juridiques et Politiques.
- Brus W. et Laski K. [1989], **From Marx to the Market : Socialism in Search of an Economic System**, Clarendon Press, Oxford.
- Chandler A. (1966) [1989], **Strategy and Structure**, Doubleday & Co.; traduction française : **Stratégies et structures de l'entreprise**, Ed. d'Organisation, Paris.
- Chandler A. [1990], **Scale and Scope, the Dynamics of Industrial Capitalism**, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Chavance B. [1988], "Janos Kornai", in Gélédan A. (dir.), **Histoire des pensées économiques, les contemporains**, Sirey, Paris.
- Chavance B. [1989], "Janos Kornai- **Contradictions and Dilemmas. Studies on the Socialist Economy and Society**", **Revue d'études comparatives Est-Ouest**, vol. 20, no. 3, 1989.
- Chavance B. [1992a], "Janos Kornai", in Jacob A. (dir.), **Encyclopédie philosophique universelle**, vol. III, dirigé par Mattéi J.F., **Les oeuvres philosophiques**, PUF, Paris.
- Chavance B. [1992b], "Des affinités électives dans les grands systèmes économiques, J. Kornai, **The Socialist System : The Political Economy of Communism**", **Lettre de l'IRSES**, no. 3.
- Cheung S. [1974], "A theory of price control", **Journal of Law and Economics**, vol.12.
- Cheung S. [1983], "The contractual nature of the firm", **Journal of Law and Economics**, vol. 17
- Churchland P. [1989], **Neurocomputational Perspective : The Nature of Mind and the Structure of Science**, M.I.T. Press, Cambridge.
- Coase R. [1937], "The Nature of the firm", **Economica**, vol. 4, repris dans Williamson O., Winter S. (ed.) [1991], **The nature of the firm**, Oxford University Press, Oxford.
- Coase R. [1988], **The Firm, the Market, and the Law**, The University of Chicago Press, Chicago.
- Cohendet P. [1996], "Information, connaissances et théorie de la firme évolutionniste", Séminaire **Economie de l'information**, Commissariat Général du Plan, Paris.
- Colonna M., Hagemann H., et Hamouda O.F. [1994], **Capitalism, Socialism, and Knowledge, The Economics of F.A. Hayek**, 2 vols., Edward Elgar, Hants.

- Commons J. [1934], **Institutional Economics**, Macmillan, London.
- Crémer J. [1995], "Information dans la théorie des organisations", Séminaire **Economie de l'information**, Commissariat Général du Plan, Paris.
- Cross R. [1995], **The Natural Rate of Unemployment, Reflections on 25 Years of the Hypothesis**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Cyert R.M. et March J. [1963], **A Behavioral Theory of the Firm**, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- David P. [1985], "Clio and the Economics of QWERTY", **American Economic Review**, vol. 75, pp. 332-337.
- Davis C. et Charemza W. [1989], **Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies**, Chapman and Hall, London, New York.
- Davis L. et North D. [1971], **Institutional change and American economic growth**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Decanio S., Fresch H. [1993], "Vertical contracts : a natural experiment in gas pipeline regulation", **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, vol. 149.
- Deleplace G. [1979], **Théorie du capitalisme : une introduction**, PUG, Grenoble, Maspéro, Paris.
- Denzau A., North D. [1994], "Shared mental models : ideologies and institutions", **Kyklos**, vol. 47.
- De Vroey M. [1990], "S'il te plaît, dessine-moi...un marché", **Economie Appliquée**, tome XLIII, no. 3, pp. 67-87.
- Dietrich M. [1993], "Transaction costs ... and revenues", in Pitelis Christos (ed.), **Transaction costs, markets and hierarchies**, Basil Blackwell, Oxford.
- Dietrich M. [1994], **Transaction cost Economics and beyond. Towards a new economics of the firm**, Routledge, London.
- Dockès P. et Servet J.M. [1992], "Les lecteurs de l'armée morte. Note sur les méthodes en histoire de la pensée économique", **Revue européenne des sciences sociales**, vol. 30.
- Dosi G. [1995], "Hierarchies, Markets and Power : Some Foundational Issues on the Nature of Contemporary Economic Organisations", **Industrial and Corporate Change**, vol. 4, no. 1.
- Dosi G., Marengo L. [1994], "Some elements of an evolutionary theory of organizational competences", in ENGLAND R. (ed.), **Evolutionary concepts in contemporary economics**, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1994.
- Eggertsson T. [1990], **Economic Behavior and Institutions**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Favereau O. [1996], "Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions", Séminaire **Economie de l'information**, Commissariat Général du Plan, Paris.
- Foray D. [1995], "Innovation, connaissance et information : un rapide tour d'horizon", Séminaire **Economie de l'information**, Commissariat Général du Plan, Paris.
- Foss N. [1993], "Theories of the firm : contractual and competence perspectives", **Journal of Evolutionary Economics**, vol. 3.
- Foss N. [1994], "The Theory of the Firm : The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory", **The Review of Austrian Economics**, vol. 7, no. 1.
- Gabbish G. et Lorenz H.W. [1989], **Business Cycle Theory : A Survey of Methods and Concepts**, Springer Verlag, Berlin.
- Goodwin R.M. [1990], **Chaotic Economic Dynamics**, Clarendon Press, Oxford.

- Guerrien B. [1990], "Quelques réflexions sur institutions, organisations et histoire", **Economie Appliquée**, tome xliii, no. 3.
- Hayek F. [1935], **Collectivist Economic Planning**, Routledge, London.
- Hayek F. (1935) [1963], "Socialist Calculation I : The Nature and History of the Problem", in Hayek F. [1963].
- Hayek F. (1936) [1963], "Economics and Knowledge", in Hayek F. [1963].
- Hayek F. (1945) [1963], "The Use of Knowledge in Society", in Hayek F., **Individualism and Economic Order**, The University of Chicago Press.
- Hayek F. [1952], **The Sensory Order**, University of Chicago Press, Chicago.
- Hayek F. (1978) [1986], **Droit, législation, et liberté, t.2, Le Mirage de la justice sociale**, PUF, Paris.
- Heath E. [1992], "Rules, Function, and the Invisible Hand, an Interpretation of Hayek's Social Theory", **Philosophy of the Social Sciences**, vol. 22, no. 1, pp. 28-45.
- Heiner R. [1983], "The origin of predictable behavior", **American Economic Review**, vol. 73.
- Herbener J. [1991], "Ludwig von Mises and the Austrian School of Economics", **Review of Austrian Economics**, vol. 5, no. 2, pp. 33-50.
- Hess J.D. [1983], **The Economics of Organisation**, North-Holland, Amsterdam.
- Hicks J.(1969) [1973], **A Theory of Economic History**, Oxford University Press, Oxford; traduction française : Le Seuil, Paris.
- Hirschman A.O. [1977], **The Passions and Interests**, Princeton University Press, Princeton.
- Hodgson G. [1988], **Economics and Institutions : A Manifesto for a Modern Institutional Economics**, Polity Press, Cambridge.
- Hodgson G. [1993a], **Economics and Evolution. Bringing like back into economics**, Polity Press, Cambridge.
- Hodgson G. [1993b], "Transaction costs and the evolution of the firm", in PITELIS C. (ed.), **Transaction costs, markets and hierarchies**, Basil Blackwell, Oxford.
- Hodgson G. [1993c], "Evolution and Institutional Change : On the Nature of Selection in Biology and Economics", in Maki U., Gustafson B., et Knudsen C. (eds.), **Rationality, Institutions and Economic Methodology**, Routledge, London.
- Hodgson G. [1994], "Evolution, theories of Economic", in Hodgson G., Samuels W., Tool M. (Ed.), **The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics**, Edward Elgar, Aldershot Hants.
- Holland J., Holyoak K., Nisbett R., and Thagard P. [1986], **Induction : Processes of Inference, Learning and Discovery**, M.I.T. Press, Cambridge.
- Holmstrom B., Tirole J. [1989], "The theory of the firm", in Schmalensee R., Willig R., **Handbook of Industrial Organization**, North-Holland, Amsterdam.
- Hutchins E., and Hazlehurst B.[1992],"Learning in the Culture Process", in Langton C., Charles T., Farmer J. and Rasmussen S.(eds.), **Artificial Life II**, Addison-Wesley, Redwood City, pp. 689-706.
- Joskow P. [1987], "Contract duration and relationship-specific investments : empirical evidence from coal markets", **American Economic Review**, vol. 77
- Joskow P. [1988], "Asset specificity and the structure of vertical relationships : empirical evidence", **Journal of Law, Economics and Organization**, vol. 4.
- Kemme D.M. et Winiecki J. [1985], **Disequilibrium in Centrally Planned Economies**, University of North Carolina, Center for Applied Research, Working Papers Series no E85 0501, Greensboro, North Carolina.

- Kim E.M. [1991], “The Industrial Organisation and Growth of the Korean Chaebol : Integrating Development and Organisational Theories”, in Hamilton G. (ed.), **Business Networks and Economic Development in East and Southwest Asia**, Center of Asian Studies, University of Hong Kong, Hong Kong, pp. 272-299.
- Kim E.M. [1994], **Big Business, Strong State : Collusion and Conflict in Korean Development**, University of California Press, Berkeley.
- King A.Y. [1991], “Kuan-hsi and Network Building : A Sociological Interpretation”, **Daedalus**, vol. 120, pp. 63-84.
- Kirzner I. [1979], **Perception, Opportunity and Profit**, The University of Chicago Press, Chicago.
- Kirzner I. [1988], “The Economic Calculation Debate : Lessons for Austrians”, **Review of Austrian Economics**, vol. 2, pp. 1-18.
- Kornai J. (1955-1956) [1959], **Overcentralization in Economic Administration**, Oxford University Press, Oxford.
- Kornai J. [1971], **Anti-Equilibrium**, North-Holland, Amsterdam.
- Kornai J. (1971b) [1976], **Pressure and Suction on the Market**, International Development Research Center, Indiana University, Bloomington, Indiana; repris in Thornton J. (ed.), **Economic Analysis of the Soviet Type System**, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 191-215.
- Kornai J. [1972], **Rush versus Harmonic Growth**, North-Holland, Amsterdam.
- Kornai J. [1979], “Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems”, **Econometrica**, vol. 47, no. 4, pp. 801-819.
- Kornai J. (1980) [1984], **Economics of Shortage**, North-Holland, Amsterdam; traduction française : **Socialisme et économie de la pénurie**, Economica, Paris.
- Kornai J. [1983], “Equilibrium as a Category of Economics”, **Acta Oeconomica**, vol. 30, no. 2, pp. 141-159.
- Kornai J. (1984) [1990], “Bureaucratic and Market Coordination”, **Osteuropa Wirtschaft**, vol. 29, no. 4, pp. 316-319; repris in Kornai J., **Vision and Reality, Market and State, Contradictions and Dilemmas Revisited**, Routledge, New York, pp. 1-20.
- Kornai J. [1986], “The Hungarian Reform Process : Visions, Hopes and Reality”, **Journal of Economic Literature**, vol. 24, no. 4, pp. 1687-1737.
- Kornai J. [1988], “Individual Freedom and Reform of the Socialist Economy”, **European Economic Review**, vol. 32, no. 2-3, pp. 233-267.
- Kornai J. [1990a], **The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System : The Example of Hungary**, W.W. Norton, New York; traduction française : **Du socialisme au capitalisme, l'exemple de la Hongrie**, Gallimard, Paris.
- Kornai J. [1990b], “The Affinity between Ownership Forms and Coordination Mechanisms”, **Journal of Economic Perspectives**, vol. 4, no. 3, pp. 131-147; repris in Kornai J. [1995], pp. 35-57.
- Kornai J. (1992) [1996], **The Socialist System. The Political Economy of Communism**, Princeton University Press, Princeton, Oxford University Press, Oxford; traduction française : **Le Système Socialiste, l'économie politique du communisme**, Bibliothèque de l'I.S.M.E.A., PUG.
- Kornai J. (1993a), **Market Socialism Revisited**, The Tanner Lectures on Human Values, University of Utah Press, Salt Lake City, vol. 14; repris in Kornai J., [1995], pp. 1-35.
- Kornai J. (1993b), **La récession transformationnelle. Le cas de la Hongrie**, Fondation François Perroux, PUG; repris in Kornai J. [1995], pp. 161-209.

- Kornai J. [1993c], **The Macroeconomic Dilemmas of Transition**, Tranzit Club Series, no. 3, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, the International Center for Economic Growth.
- Kornai J. [1995], **Highway and Byways, Studies on Reform and Postcommunist Transition**, The MIT Press, Cambridge, Mass, London.
- Kornai J. [1996], **Paying the Bill for Goulash Communism, Hungarian Development and Macro Stabilization in a Political Economy Perspective**, Discussion papers no. 23, Harvard University and Collegium Budapest.
- Kornai J., et Liptak T. [1965], “Two- level planning”, **Econometrica**, vol. 33, no. 1, pp. 141-169.
- Kornai J., et Martos B. [1981], **Non-Price Control**, North-Holland, Akadémiai Kiado, Amsterdam, Budapest.
- Knight F. (1920) [1933], **Risk, Uncertainty, and Profit**, 2nd ed., London School of Economics, London.
- Knight F. [1947], “Human Nature and World Democracy”, in **Freedom and Reform**, Harper and Bros, New York.
- Kornai J. (1955-1956) [1959], **Overcentralization in Economic Administration**, Oxford University Press, Oxford.
- Kornai J. [1971], **Anti-Equilibrium**, North-Holland, Amsterdam.
- Kornai J. (1971b) [1976], **Pressure and Suction on the Market**, International Development Research Center, Indiana University, Bloomington, Indiana; repris in Thornton J. (ed.), **Economic Analysis of the Soviet Type System**, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 191-215.
- Kornai J. [1972], **Rush versus Harmonic Growth**, North-Holland, Amsterdam.
- Kornai J. [1979], “Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems”, **Econometrica**, vol. 47, no. 4, pp. 801-819.
- Kornai J. (1980) [1984], **Economics of Shortage**, North-Holland, Amsterdam; traduction française : **Socialisme et économie de la pénurie**, Economica, Paris.
- Kornai J. [1983], “Equilibrium as a Category of Economics”, **Acta Oeconomica**, vol. 30, no. 2, pp. 141-159.
- Kornai J. (1984) [1990], “Bureaucratic and Market Coordination”, **Osteuropa Wirtschaft**, vol. 29, no. 4, pp. 316-319; repris in Kornai J., **Vision and Reality, Market and State, Contradictions and Dilemmas Revisited**, Routledge, New York, pp. 1-20.
- Kornai J. [1986], “The Hungarian Reform Process : Visions, Hopes and Reality”, **Journal of Economic Literature**, vol. 24, no. 4, pp. 1687-1737.
- Kornai J. [1988], “Individual Freedom and Reform of the Socialist Economy”, **European Economic Review**, vol. 32, no. 2-3, pp. 233-267.
- Kornai J. [1990a], **The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System : The Example of Hungary**, W.W. Norton, New York; traduction française : **Du socialisme au capitalisme, l'exemple de la Hongrie**, Gallimard, Paris.
- Kornai J. [1990b], “The Affinity between Ownership Forms and Coordination Mechanisms”, **Journal of Economic Perspectives**, vol. 4, no. 3, pp. 131-147; repris in Kornai J. [1995], pp. 35-57.
- Kornai J. (1992) [1996], **The Socialist System. The Political Economy of Communism**, Princeton University Press, Princeton, Oxford University Press, Oxford; traduction française : **Le Système Socialiste, l'économie politique du communisme**, Bibliothèque de l'I.S.M.E.A., PUG.

- Kornai J. (1993a), **Market Socialism Revisited**, The Tanner Lectures on Human Values, University of Utah Press, Salt Lake City, vol. 14; repris in Kornai J., [1995], pp. 1-35.
- Kornai J. (1993b), **La récession transformationnelle. Le cas de la Hongrie**, Fondation François Perroux, PUG; repris in Kornai J. [1995], pp. 161-209.
- Kornai J. [1993c], **The Macroeconomic Dilemmas of Transition**, Tranzit Club Series, no. 3, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, the International Center for Economic Growth.
- Kornai J. [1995], **Highway and Byways, Studies on Reform and Postcommunist Transition**, The MIT Press, Cambridge, Mass, London.
- Kornai J. [1996], **Paying the Bill for Goulash Communism, Hungarian Development and Macro Stabilization in a Political Economy Perspective**, Discussion papers no. 23, Harvard University and Collegium Budapest.
- Kornai J., et Liptak T. [1965], "Two- level planning", **Econometrica**, vol. 33, no. 1, pp. 141-169.
- Kornai J., et Martos B. [1981], **Non-Price Control**, North-Holland, Akadémiai Kiado, Amsterdam, Budapest.
- Kovacs J.M. [1992], "Engineers of the Transition (Interventioist Temptations in Eastern European Economic Thought)", **Acta Oeconomica**, vol. 44, no. 1-2, 1992.
- Lange O. [1970], "The Role of Planning in a Socialist Economy", in Lange O., **Papers in Economics and Sociology**, PWN et Pergamon Press, Warsaw, London.
- Langlois R. [1984], "Internal organization in a dynamic context: some theoretical considerations", in Jussawalla M., Ebenfield H. (eds.), **Communication and information economics : new perspectives**, North - Holland, Amsterdam.
- Langlois R. [1992], "Transaction-cost Economics in real time", **Industrial and Corporate Change**, vol. 1.
- Langlois R., [1986], "The New Institutional Economics : An Introductory Essay", in Langlois R., **Economics as a Process, Essays in the New Insitutional Economics**, Cambridge University Press, Cambridge, pp.1-25.
- Langlois R., [1994], **Capabilities and the Theory of the Firm**, Paper for the colloquium in honor of G.B. Richardson, First draft, The University of Connecticut, USA.
- Lavigne M. [1984], "Présentation" in Kornai J., **Socialisme et économie de la pénurie**, op.cit.
- Lavigne M. [1992], **L'Europe de l'Est, du plan au marché**, Eds. LIRIS, Paris.
- Lavigne M. [1996], "Présentation", in Kornai J., **Le Système socialiste...**, op.cit.
- Lavoie D. [1985], **Rivalry and Central Planning, The Socialist Debate Reconsidered**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lazonick W. [1991], **Business Organisation and the Myth of the Market Economy**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lazonick W. [1992], "Controlling the Market for Corporate Control : The Historical Significance of Managerial Capitalism", **Industrial and Corporate Change**, vol. 1, pp. 445-488.
- Lazonick W. [1994], "Creating and Extracting Value : Corporate Investment Behavior and American Economic Performance", in Bernstein M. et Adler D. (eds), **Understanding American Economic Decline**, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 79-113.
- Lindblom C.E. [1977], **Politics and Markets. The World's Political Economic Systems**, Basic Books, New York.
- Loasby B. [1983], "Knowledge, learning and enterprise", in Wiseman J. (ed.), **Beyond Positive Economics ?**, St Martin Press, New-York.

- Lordon F. [1993], **Irrégularités des trajectoires de croissance, évolution et dynamique non linéaire**, Thèse pour le doctorat es Sciences Economiques (nouveau régime), Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.
- March J. [1988], **Decisions and Organisations**, Basil Blackwell, Cambridge, Mass.
- March J. et Olsen J.P. [1976], **Ambiguity and Choice in Organisations**, Universitetsforlaget, Bergen, Norway.
- March J. et Simon H. [1993], **Organisations**, 2nd. edn., Blackwell, Cambridge, Mass.
- Marshall A. (1890) [1961], **Principles of Economics**, ninth edition, Macmillan and Co. LTD, London.
- Marx K. (1867) [1985], **Le Capital**, livre.1, Flammarion, Paris.
- McMillan J. et Naughton B. [1992], "How to Reform a Planned Economy : Lessons from China", **Oxford Review of Economic Policy**, no. 1, pp. 130-143.
- Medio A. et Gallo G. [1992], **Chaotic Dynamics, Theory and Applications to Economics**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Meidinger C. [1994], **Science économique : questions de méthode**, Vuibert.
- Ménard C. [1989], "Les organisation en économie de marché", **Revue d'Economie Politique**, vol. 6, pp. 771-796.
- Ménard C. [1990], **L'Economie des organisations**, La Découverte, Paris.
- Ménard C. [1994a], "Coûts de transaction et structures internes des organisations", communication à la conférence **Economie des Coûts de Transaction, Développements récents**, La Sorbonne, Paris.
- Ménard C. [1994b], "Comportement rationnel et coopération : le dilemme organisationnel", **Cahiers d'Economie Politique**, n°24-25.
- von Mises L. (1920) [1935], "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth", repris in Hayek F., **Collectivist Economic Planning**, op.cit.
- Mongin P. [1984], "Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité?", **Revue Economique**, n° spécial *Rationalité et comportement économique*, vol. 35.
- Murrell P. [1990a], **The Nature of Socialist Economies. Lessons from Eastern European Foreign Trade**, Princeton University Press, Princeton.
- Murrell P. [1990b], "An Evolutionary Perspective on Reform of the Eastern European Economies", **Working paper**, University of Maryland, College Park.
- Nelson R. [1995], "Recent evolutionary theorizing about economic change", **Journal of Economic Literature**, vol. 33.
- Nelson R., Winter S. [1982], **An evolutionary theory of economic change**, The Belknap press of Harvard University press, Cambridge, Massachusetts.
- Nooteboom B. [1992], "Towards a dynamic theory of transactions", **Journal of Evolutionary Economics**, vol. 2.
- North D. [1990], **Institutions, institutional change and economic performance**, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D. [1993], "Institutions and credible commitment", **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, vol. 149.
- North D. [1994a], "Transaction costs through time", communication à la conférence **Economie des Coûts de Transaction, Développements récents**, La Sorbonne, Paris.
- North D. [1994b], "Economic performance through time", **American Economic Review**, vol. 84.
- Nove A. [1992], "Y avait-il une troisième voie? Réflexions sur la Perestroika", Conférence au séminaire de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.

- Nutter G.W. [1968], "Markets without property : A grand illusion", in Beadles N. et Dewry L. (dir.), **Money, the Market and the State**, University of Georgia Press, Athens, pp. 137-145.
- O'Driscoll G.P. Jr., et Rizzo M.J. [1985], **The Economics of Time and Ignorance**, Blackwell, Oxford.
- Paulré B. [1996], "Quelques éléments de réflexion complémentaires", Séminaire **Economie de l'information**, Commissariat Général du Plan, Paris.
- Perkins D. [1992], **China's gradual approach to market reforms**, Discussion Papers, no. 52, UNCTAD, Genève.
- Polanyi K. (1944) [1983, 1994], **The Great Transformation**, Farrar and Rinehart, New York; Réédition française, **La Grande Transformation**, Gallimard, Paris.
- Polanyi K. [1957], "The Economy as Instituted Process", in Polanyi K., Arsenberg C., et Pearson H. (eds.), **Trade and Market in the Early Empires**, Free Press, Glencoe, pp. 243-270.
- Polanyi M. [1967], **The Tacit Dimension**, Routledge and Kegan Paul, London.
- Qian Y. et Xu C. [1993], "Why China's economic reforms differ : the M-form hierarchy and entry/expansion of the non-state sector", **Economics of Transition**, no. 2, pp. 135-170.
- Pfeffer J. [1981], **Power in Organisations**, Pitman Publishers, Marshfield, MA.
- Ravix J.L. [1990], "L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Richardson", **Revue d'Economie Industrielle**, n°51.
- Richard J.F. [1990], **Les activités mentales : comprendre, raisonner, trouver des solutions**, Armand Colin.
- Richardson G.B. [1972], "The organization of industry", **The Economic Journal**, vol. 82.
- Robinson J. [1985], **Contributions à l'Economie Contemporaine**, Economica.
- Roland G. [1989], **Economie politique du système soviétique**, Eds. l'Harmattan, Paris.
- Rothbard M. [1991], "The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited", **Review of Austrian Economics**, vol. 5, no. 2, pp. 51-76.
- Rothbard M. [1992], **The Present State of Austrian Economics**, Ludwig von Mises Institute Working Paper, Auburn, Ala.
- Sah R.K. et Stiglitz J. [1986], "The Architecture of Economic Systems : Hierarchies and Polyarchies", **American Economic Review**, vol. 76, no. 4, pp. 716-727.
- Salerno J. [1990], "Ludwig von Mises as Social Rationalist", **Review of Austrian Economics**, vol. 4, pp. 26-54.
- Salerno J. [1993], "Mises and Hayek Dehomogenised", **Review of Austrian Economics**, vol. 6, no. 2, pp. 113-146.
- Salerno J. [1994], "Reply to Leland B. Yeager on "Mises and Hayek on Calculation and Knowledge"", **Review of Austrian Economics**, vol. 7, no. 2, pp. 111-125.
- Salgo I. [1985], "Janos Kornai-Socialisme et économie de la pénurie", **Revue d'études comparatives Est-Ouest**, vol. 16, no. 3.
- Schotter A. [1981], **The Economic Theory of Social Institutions**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Schumpeter J. (1942) [1990], **Capitalisme, socialisme et démocratie**, Eds. Payot, Paris.
- Schumpeter J. [1947], "The creative response in economic history", **Journal of Economic History**, vol. 7.
- Schumpeter J. (1954) [1983], **Histoire de l'analyse économique**, 3 volumes, Eds. Gallimard, Paris.
- Sen A. [1987], **On Ethics and Economics**, Blackwell, New York.
- Sen A. [1995], "Rationality and social choice", **American Economic Review**, vol. 85

- Shackle G. [1965], **A Scheme of Economic Theory**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Shelanski H. [1991], **A survey of empirical research in Transaction Costs Economics**, working paper, University of California, Berkeley.
- Simon H. [1952-1953], "A Comparaison of Organisation Theories", **The Review of Economic Studies**, vol. 20, pp. 40-48; repris dans : **Models of Bounded Rationality**, vol. 2, The MIT Press, Cambridge MA, London, pp. 24-33.
- Simon H. [1957], **Models of Man : Social and Rational**, Wiley, New York.
- Simon H. [1976], "From substantive to procedural rationality", in Lastis S. (ed.), **Method and appraisal in Economics**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Simon H. [1979], "Rationale decision making in business organizations", **American Economic Review**, vol. 69.
- Simon H. [1991], "Organizations and markets", **Journal of Economic Perspectives**, vol. 5.
- Stark D. [1990], "Privatization in Hungary : From Plan to Market or from Plan to Clan?", **East European Politics and Societies**, vol. 4, no. 3.
- Stark D. [1994], "Recombinant Property in East European Capitalism", **Public Lecture Series**, no. 8, Collegium Budapest, Budapest.
- Stark D. et Bruszt L. [1995], "Network Properties of Assets and Liabilities : Patterns of Inter-Enterprise Ownership in the Postsocialist Transformation", Paper presented at the Workshop on **Dynamics of Industrial Transformation : East Central European and East Asian Comparisons**, Budapest University of Economics, Budapest.
- Streissler E.W. [1991], "What Kind of Economic Liberalism May We Accept in Eastern Europe?", **East European Politics and Societies**, vol. 5, no. 1.
- Temkin G. [1989], "On Economic Reforms in Socialist Countries : The Debate on Economic Calculation under Socialism Revisited", **Communist Economies**, vol. 1, no. 1.
- Vahabi M. [1993], **La pensée économique de Janos Kornai (1955-1984). De la réforme de l'économie socialiste à la théorie de l'économie de pénurie**, Université Paris VII-Jussieu.
- Vahabi M. [1995a], "Le secteur non-étatique, la contrainte budgétaire lâche et la politique de la porte ouverte en Chine", **Revue d'études comparatives Est-Ouest**, no. 2, pp. 161-182.
- Vahabi M. [1995b], "The Austro-Hungarian Convergence through the Writings of J. Kornai", **Economie Appliquée**, vol. XLVIII, no. 2, pp. 77-103.
- Vahabi M. [1996a], "The Relevance of the Marshallian Concept of Normality in Interior and in Inertial Dynamics as Revisited by G. Shackle and J. Kornai", Soumis à la conférence **Le temps dans la pensée économique**, Toronto, 25-26 juin, à paraître dans **The Cambridge Journal of Economics**, 1997.
- Vahabi M. [1996c], "A Critical Survey of K.J. Arrow's Theory of Knowledge", **Cahiers d'économie politique**, no. 29.
- Vahabi M. [1996d], "De l'économie de la pénurie à l'économie politique du communisme. Sur l'évolution récente de la pensée économique de Janos Kornai : 1980-1996", soumis à la **revue d'économie politique**.
- Vahabi M. et Defeuilley C. [1994], "The Theory of the Firm : Why the Transactional Approach is Questioned by the Evolutionary Theory", soumis à la conférence EAEPE, **Challenges to Institutional and Evolutionary Economic Theory : Growth, Uncertainty and Change**, Copenhagen, Denmark, 27-29 octobre.
- Vahabi M. et Defeuilley C. [1996b], "Transaction Cost Theory and Evolutionary Economics, the Questionable Synthesis", soumis à la revue **The Journal of Economic Issues**.

- Vahabi M. et Defeuilley C. [1997], "Les obstacles aux rapprochements de l'économie des coûts de transaction et de la théorie évolutionniste", soumis au colloque **l'Évolutionnisme, Fondements, Perspectives et Réalisations**, Sorbonne, 19-20 september, Paris, à paraître dans **Economies et Sociétés, série Débats**.
- Veblen T. [1924], **Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times : The Case of America**, Allen & Unwin, London.
- Weber M. (1921) [1947], **The Theory of Social and Economic Organisations**, Free Press, Glencoe.
- Weber M. [1968], **Economy and Society**, University of California Press, Berkeley.
- Weitzman M. [1993], "Economic transition. Can theory help?", **European Economic Review**, vol 37, pp. 549-555.
- Williamson O. [1975], **Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications**, Free Press, New York.
- Williamson O. (1985) [1994], **The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting**, The Free Press, MacMillan, New-York; traduction française : **Les institutions de l'économie**, InterEditions, Paris.
- Williamson O. [1990], "A comparison of alternative approaches to economic organization", **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, vol. 146.
- Williamson O. [1991a], "Comparative economic organization : the analysis of discrete structural alternatives", **Administrative Science Quarterly**, vol. 36.
- Williamson O. [1991b], "Strategizing, economizing and economic organization", **Strategic Management Journal**, vol. 12.
- Williamson O. [1994], "Efficiency, power, authority and economic organization", communication à la Conférence **Economie des Coûts de Transaction, développements récents**, La Sorbonne, Paris.
- Winter S. [1982], "An Essay on the Theory of Production", in Hymans S. (ed.), **Economics and the World Around It**, University of Michigan Press, Ann Arbor, pp.55-91.
- Yeager B.L. [1994], "Mises and Hayek on Calculation and Knowledge", **Review of Austrian Economics**, vol. 7, no. 2, pp. 93-109.

# TABLE DES MATIERES

	<b>Pages</b>
<b>Introduction</b>	<b>4-9</b>
<b>Chapitre I : Marchés, organisations, et institutions : définitions de base</b>	<b>10-23</b>
<b>I-1 : Marché, organisation : dichotomie et complémentarité</b>	<b>10-13</b>
<b>I-2 : Marché, organisation : différents modes de coordination</b>	<b>13-18</b>
<b>I-3 : Institutions et mécanismes de coordination</b>	<b>18-23</b>
<b>Chapitre II : De l'économie de la pénurie à l'économie politique du socialisme</b>	<b>23-38</b>
<b>II-1 : Ecole de la pénurie : une analyse institutionnelle du socialisme</b>	<b>23-30</b>
<b>II-1-1 : Différentes phases de l'évolution de la pensée kornaïenne</b>	<b>23-27</b>
<b>II-1-2 : Fondements institutionnels de l'économie de la pénurie</b>	<b>27-30</b>
<b>II-2 : Pensée kornaïenne : une hétérodoxie originale</b>	<b>30-38</b>
<b>II-2-1 : Rejet du socialisme de marché</b>	<b>30-32</b>
<b>II-2-2 : Eclectisme maîtrisé</b>	<b>32-38</b>
<b>Chapitre III : Dynamique des modes de coordination et la théorie des coûts de transactions</b>	<b>38-51</b>
<b>III-1 : Dynamisation de la théorie transactionnelle : limites internes</b>	<b>39-46</b>
<b>III-1-1 : Minimisation des coûts et rationalité limitée</b>	<b>39-42</b>
<b>III-1-2 : Approche statique comparative et phénomènes dynamiques</b>	<b>42-46</b>
<b>III-2 : Intégration de la théorie transactionnelle dans une perspective dynamique</b>	<b>46-51</b>
<b>III-2-1 : Voie explorée par D. North et R. Langlois</b>	<b>46-48</b>
<b>III-2-2 : Connaissance, information, et dynamique des organisations</b>	<b>48-51</b>
<b>Conclusion</b>	<b>52-57</b>
<b>Bibliographie</b>	<b>58-68</b>

# LES MECANISMES DE COORDINATION ET LES INSTITUTIONS : VERS UNE APPROCHE DYNAMIQUE

## NOTE INTRODUCTIVE POUR L'HABILITATION A DIRIGER DES RECHERCHES EN SCIENCES ECONOMIQUES

Mehrdad VAHABI

mars 1997

### RESUME

Mon programme de recherche s'inscrit dans un vaste courant de la pensée économique connu sous le nom de "néo-institutionnel". Il consiste à contribuer à l'émergence d'une approche dynamique des modes de coordination dans laquelle les institutions jouent un rôle central.

S'adossant sur la distinction forgée par L. Davis et D. North (1971, pp. 6-7) entre "arrangement institutionnel" et "environnement institutionnel", ce programme vise à apporter une réflexion sur deux interrogations fondamentales :

Premièrement, quel rapport existe-t-il entre les modes de coordination (bureaucratique et par le marché) et l'environnement institutionnel (droits de propriétés, pouvoir politique, et l'idéologie)?

Deuxièmement, quel rapport existe-t-il entre les limites cognitives et les motivations des agents (qui définissent leur comportement individuel) et l'arrangement institutionnel (qui détermine leur comportement collectif)?

Au cours de ce mémoire d'Habilitation à Diriger des Recherches, on s'efforce de présenter nos travaux de recherche en rapport avec ces questions. Le premier axe de notre recherche portant sur la genèse et l'évolution de la pensée économique de Janos Kornai traite le premier thème principal. Un deuxième volet de notre étude consacrée à la discussion de la théorie des coûts de transactions et de la dynamique des organisations et des marchés aborde le deuxième problème. Finalement, nous introduisons le concept marshallien de "normal" pour réconcilier l'équilibre et l'évolution.

### COORDINATION MECHANISMS AND INSTITUTIONS : TOWARDS A DYNAMIC APPROACH

#### ABSTRACT

Inspired by the neo-institutional approach, our research program sets for itself the task of contributing to the emergence of a dynamic analysis of coordination mechanisms in which institutions play a key role.

Borrowing the Davis's and North's (1971, pp. 6-7) distinction between the "institutional arrangement" and the "institutional environment", we endeavour to provide some reflections upon the following two fundamental questions :

First, what kind of relationship exists between the coordination mechanism (market or hierarchy) and the institutional environment (property rights, political power, and ideology)?

Second, what kind of relationship exists between motivations and cognitive limits of economic agents (defining their individual behaviour) and the institutional arrangement (determining their collective behaviour)?

The present Habilitation dissertation tries to introduce our articles in relation to the above-mentioned problems.

While the first axis of my research embraces my studies on the genesis and the evolution of Janos Kornai's economic thought, the second one is devoted to the relationship between the two modern theories of firm, namely the Transaction Costs Economics and the Evolutionary Economics. A first group of my articles treat the first question, whereas a second group ruminates upon the second group. Finally, I underline the pertinence of Marshallian concept of "normality" in order to capture the dynamic phenomena and to reconcile the concept of "equilibrium" with that of "evolution".

*Mots clés*

**Arrangement institutionnel**  
**Environnement institutionnel**  
**Mode de coordination**  
**Routines et règles de conduite**  
**Connaissance et information**  
**Apprentissage et rationalité limitée**  
**Théorie des Coûts de Transactions**  
**Approche Evolutionniste**