

**Les interventions à la Conférence des doyens et directeurs des
facultés et UFR
de Sciences économiques et de gestion**

Cycle: « les relations Sciences économiques/Sciences de gestion »
Juin 2005, Clermont-Ferrand

La Conférence des doyens rassemble des responsables universitaires qui gèrent des filières de formation à dominante Économie et Gestion, délivrant des diplômes souvent pluridisciplinaires assurant une réelle professionnalisation, garante d'une bonne insertion sur le marché du travail. Le socle d'enseignements en Économie et en Gestion, sur lequel reposent la plupart des formations dispensées, a conduit la Conférence à développer une réflexion sur l'articulation entre ces deux disciplines.

Afin de ne pas confiner la réflexion aux seuls responsables des filières concernées, la Conférence a entrepris de faire intervenir, lors de ses réunions régulières, des collègues qui développent dans leurs travaux scientifiques une approche pluridisciplinaire. C'est dans ce contexte que lors de la Conférence qui s'est tenue à Clermont-Ferrand les 9 et 10 juin 2005, les doyens et directeurs ont demandé aux professeurs Michel Glais (Université de Rennes 1) et Patrick Cohendet (Université de Strasbourg – HEC Montréal) d'intervenir sur ce thème.

Le bureau de la Conférence remercie celui de l'AFSE pour la diffusion à la communauté universitaire d'une synthèse des premières interventions portant sur un thème susceptible de concerner l'ensemble des enseignants-chercheurs impliqués dans nos formations.

Synthèse proposée par : P. Gaudron et G. Jacoud, Président et V-Président de la Conférence.

=====

M. Glais, professeur à l'Université de Rennes 1, ancien président du jury d'agrégation, expert agréé par la cour de cassation et membre de la commission d'expertise des pratiques commerciales.

Pour notre collègue Michel Glais la montée en puissance de l'enseignement de la gestion en France se caractérise par :

- Une rupture avec la théorie microéconomique plus brutale qu'aux Etats-Unis. Certains économistes ont initié cette rupture en s'opposant au discours en place. Ils ont reçu le soutien des juristes (qui dirigeaient des IAE). Cette rupture était en phase avec les attentes des juristes, déçus par l'incapacité des économistes à apporter des réponses à un certain nombre de questions liées par exemple à l'entreprise (distribution sélective, pouvoir dans l'entreprise...).

- Cette situation a entraîné la constitution progressive d'un cartel hétéroclite des « non » à la théorie économique traditionnelle. Il y a donc eu une volonté de rompre avec les outils enseignés et de chercher des réponses dans d'autres disciplines : sociologie, psychologie et science politique.
- Cette rupture a rencontré un succès auprès des étudiants confortés par la passivité des économistes pour répondre à leurs demandes. Notre enseignement en DEUG ressemble à l'enseignement du grec autrefois dans les lycées : « cela forme l'esprit ». Les économistes ont considéré qu'il ne fallait pas se commettre à parler des choses pratiques de la vie des affaires. Les économistes ont développé un certain mépris vis à vis des collègues développant la gestion.
- Ce processus de développement de la gestion a commencé par « le haut », c'est-à-dire par la création de la FNEGE qui a bénéficié dès le début de moyens considérables afin d'attirer de bons étudiants en troisième cycle (séminaires). Un groupe va donc se constituer.

Il y a néanmoins une faiblesse dans cette montée de la gestion : une incapacité à élaborer un corpus analytique fédérateur d'une nouvelle approche de la firme et de ses stratégies. Dans ces conditions quels sont les atouts de la théorie économique contemporaine pour une reconquête de ses territoires ?

Ses principaux atouts sont :

- Une démarche méthodologique unifiée et rigoureuse. Nous pouvons sédimenter les connaissances, année après année, sur les mêmes bases, d'où une sophistication croissante des analyses.
- Des outils opérationnels pour comprendre les raisons des choix stratégiques, de leurs succès et échecs. Par rapport aux concepts des gestionnaires qui sont trop souvent mal définis, nous pouvons utiliser le concept de marché¹ et les notions de marché contestable, d'actifs spécifiques, de coûts irrécupérables...
- Un protocole d'analyse performant des interactions firmes/marché. Cette interaction se fait sur la base de la théorie de l'économie industrielle contemporaine.
- Une influence déterminante dans la conduite de la politique de la concurrence, problématique ignorée des gestionnaires. Aujourd'hui le Conseil de la concurrence ou bien Bruxelles utilisent nos outils dans leurs décisions en matière de concentration, d'ententes, d'aides...

Quelles sont les conditions de succès de la reconquête ?

Les principales sont :

- Une modification de programmes de 1^{er} cycle et de leur contenu.
- Un dialogue renoué avec les juristes. Ils ont compris ce que nous pouvions leur apporter.

¹ M. Glais, « Analyse économique de la définition du marché pertinent : son apport au droit de la concurrence », Revue Economie Rurale, oct-déc 2003.

- Une implication des enseignants dans « le siècle » (appel au monde de l'entreprise). Combien d'enseignants font-ils appel à un cas d'entreprise au moins une fois dans un cours de microéconomie ?
- Une meilleure communication sur ce que nous savons faire.
- Une recherche de complémentarité avec les enseignements de gestion. Ainsi, dans le domaine de la stratégie, une dichotomie peut se faire entre l'analyse des contenus (intégration, concentration, entreprise commune...) objet de l'économie, et l'analyse des processus de mise en œuvre concrète des grands types de stratégie et de la gestion de l'entreprise au quotidien. L'économie s'occupant plus de la situation ex ante : que va faire la firme ? Que peut-elle faire ? La gestion intervenant ex post où les gestionnaires sont meilleurs et ont davantage travaillé que les économistes.

Un exemple de contenu renouvelé correspondant au 2^e semestre de première année et de deuxième année de licence.

Au départ : la conception hayekienne de l'économie de marché : c'est une économie de découverte, concept à partir duquel nous pouvons présenter de nombreux instruments : loi des rendements non proportionnels, asymétrie d'information, imperfections... Il est impensable de commencer par le modèle de CPP pour présenter notre démarche de la firme et du marché.

Ensuite une présentation de la « nature » de la firme, au sens de Coase, avec les apports de Williamson et de la théorie des coûts de transaction ainsi que de la théorie de l'agence, (actifs spécifiques...)

Des illustrations sont possibles, par exemple à partir du cas Benetton. C'est une entreprise concentrée sur un petit noyau dur d'actifs spécifiques, tout le reste découlant de relations contractuelles. Il est aussi possible d'envisager les thèmes suivants : la négociation d'un contrat de sous-traitance, la justification économique des contrats de distribution, (produits comestiques), le rôle des OPA...

Enfin la firme et ses marchés. Il ne faut pas commencer comme nous avons l'habitude de le faire : « soit un marché d'un produit X... ». Nous devons définir et dérouler nos outils et nos analyses, c'est-à-dire la définition concrète d'un marché avec utilisation des outils de la microéconomie et illustration sur un cas de concurrence : panorama rapide des formes de marché et introduction à la théorie des marchés contestables, panorama des différents types de stratégies, de leurs objectifs et de leurs modalités d'application (point de départ : typologie de Fudenberg-Tirole ; stratégies prix, produit, innovation, coopération).

=====

Patrick Cohendet, professeur à l'Université de Strasbourg et à HEC Montréal².

Patrick Cohendet définit son intervention comme correspondant à un dialogue, en recherche, entre économie et gestion à la frontière de l'économie de la firme et de la stratégie. Il se déclare convaincu de l'interaction entre le domaine de l'économie et celui de la gestion. Les institutions qui seront attractives dans le futur sont celles qui mixeront les compétences d'économistes et de gestionnaires.

Dans une business school comme HEC Montréal, l'économie se porte bien et les relations entre économie et gestion sont satisfaisantes. Les enseignements d'économie se situent surtout aux deux extrêmes du cursus (les bases en début de parcours et des enseignements en master pour la recherche). HEC cherche à associer économistes et gestionnaires pour publier dans les revues internationales. Cette association permet à HEC comme aux écoles de commerce d'obtenir une reconnaissance dans les publications internationales.

Pour ce qui est des outils, économistes et gestionnaires en ont beaucoup en commun (la gestion fait de plus en plus appel à l'économétrie et à l'économie expérimentale). Concernant les programmes, il y a une volonté de développer les programmes de gestion en interaction avec l'économie. Le nouveau département d'enseignement des Affaires internationales intègre ainsi de manière équilibrée__économistes et gestionnaires.

Patrick Cohendet développe ensuite un exemple sur les rapports entre la gestion (stratégie) et l'économie (théorie de la firme). Ces rapports ont déjà été reconnus auparavant (Rumelt 1984, Porter 1984, Foss 2000).

Foss : « That important connections exist between the theory of the firm and strategy research may indicated by the fact that the knowledge-based perspective has largely been developed in the intersection between strategy research and economics »³.

La question posée est celle de la vision que l'on doit avoir par rapport à ces deux approches. Patrick Cohendet s'appuie sur les approches de Porter, Activity based, (1985) et de Prahalad-Hamel, Competence-based, (1990).

Porter : la performance d'une firme repose sur son avantage compétitif construit à partir de son positionnement stratégique dans l'industrie (en termes de coûts et de différenciation).

Prahalad, Hamel : la performance d'une firme repose sur la manière dont la firme a pu accumuler des connaissances stratégiques dans un domaine particulier de savoir (compétence).

² Références données : F. Amesse, A. Avadikyan, P. Cohendet, « Resources and competence perspectives in the theory de la firme », Working paper, 2004.

A. Amin, P. Cohendet, The architecture of Knowledge : communities, competences and firm, Oxford University Press, January 2004.

³ Extrait en italique des P. Points de l'auteur.

Il montre que derrière tout débat en gestion sur la stratégie, il y a un débat en économie sur la théorie de la firme. La comparaison renvoie aux travaux de Teece (1998), Tosi (1994) et Williamson (1975).

Ensuite il s'arrête sur quelques questions et critiques que formule Porter et la manière dont peut y répondre un économiste.

1. La compétence est la « province » de l'activité. L'approche par les compétences est au mieux un complément de l'approche par activités. Toute question stratégique pose un double problème: une dimension transversale, (« linking firm characteristics to market outcomes »), et une dimension longitudinale, (« the dynamic process by which positions are created »). Seule cette dernière est traitée par l'approche par les compétences. On ne peut pas traiter tout le problème sans faire appel à l'économie.
2. Le contenu de la notion de compétence est flou, (il y a une pléthore de concepts), et tautologique, (« at its worst, the resource-based view is circular. Successful firms are successful because they have unique resources. They should nurture these resources to be successful. But what is a unique resource ? What makes it valuable ? »).
3. Où est l'industrie? L'approche par les compétences manque de connexion avec l'environnement économique.

Porter,(1994) : « How to set a strategy without a strong reference to the industry, the market, and competition forces ? How to consider the industry and the competition in the competence perspective and even more importantly how to define strategic positioning ? ».

Les critiques portant sur l'approche par les compétences sont fondées si l'on se place dans le cadre des approches traditionnelles de la théorie de la firme (théorie de l'agence ou théorie des coûts de transactions...) où la firme est conçue comme un « processeur d'informations » (Fransman, 1994) qui calcule des réactions optimales aux signaux externes (prix) détectés dans l'environnement économique (« from the outside in »). Mais ces critiques tombent si l'on se place dans le cadre des théories de la firme fondées sur la connaissance (théorie des ressources issue de Penrose, théorie évolutionniste de la firme...) où la firme est conçue comme un processeur de connaissances développant « de l'intérieur » (« from the inside out ») ses compétences stratégiques. Deux grandes approches de la firme s'affrontent : la vision de la firme comme processeur d'informations aboutit à une vision contractuelle de la firme et dans un contexte d'allocation de ressources, et la vision de la firme comme processeur de connaissances s'inscrit dans un contexte de création de ressources.

Maintenant si nous revenons aux critiques formulées :

- Concernant la première critique, il y a un dialogue de sourds lié à l'approche de la théorie de la firme que l'on retient: firme processeur d'informations ou firme processeur de connaissances. En fait ces deux approches répondent chacune à un contexte: dans les contextes de marchés stabilisés et d'allocations de ressources, la

firme est avant tout processeur d'informations, dans les contextes de marchés très instables et de création de ressources, la firme est avant tout processeur de connaissances.

Nonaka, Takeuchi, (1995) : « When organizations innovate, they do not simply process information from outside in, in order to solve existing problems and adapt to a changing environment. They actually create new knowledge and information, from the inside out, in order to redefine both problems and solutions and in the process to re-create their environment ».

- La deuxième critique n'est pas développée dans l'exposé (faute de temps).
- Pour ce qui est de la troisième critique, quand on revient aux travaux des économistes, nous avons une co-construction de la firme et de l'industrie dans un contexte de création de connaissances. L'approche par les compétences n'est pas fondamentalement « inward » et déconnectée de l'industrie et de l'environnement. La connexion n'est pas faite selon les principes de division du travail dans un environnement stable (comme pour l'approche des activités), mais dans le cadre d'une répartition de la connaissance dans un contexte dynamique. La firme contribue à la fois à construire le développement d'une base de connaissance commune (industrie) et de se différencier dans cette industrie des autres firmes en construisant en même temps des compétences distinctives (core competences). Le positionnement stratégique de la firme est le résultat d'un processus évolutionnaire et dialectique (mêlant coopération et compétition).

En résumé, on trouve dans la théorie économique de la firme des réponses aux interrogations posées par la gestion. C'est tout aussi vrai dans l'autre sens.
