

La théorie économique de la firme

Fernand Martin

Volume 43, Number 4, January–March 1968

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1003091ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1003091ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Martin, F. (1968). La théorie économique de la firme. *L'Actualité économique*, 43(4), 670–681. <https://doi.org/10.7202/1003091ar>

La théorie économique de la firme

Le développement de la théorie de la firme est jalonné d'une série de controverses. Dans les années 1930, on voulait rendre la théorie économique de la firme plus réaliste. D'où l'apparition des modèles de concurrence monopolistique ou de concurrence imparfaite. Cette expérience, malgré un succès initial, ne produisit pas les résultats escomptés puisque les nouvelles théories se révélèrent¹, aux yeux de certains, non testables empiriquement.

Vers 1945, une crise plus profonde est venue secouer les bases méthodologiques de la théorie traditionnelle lorsque l'hypothèse de la maximisation du profit (ou du marginalisme) fut mise en question². Les critiques soutenaient que, étant donné qu'empiriquement les entrepreneurs ne sont pas enclins à faire des calculs précis (c'est-à-dire à utiliser le calcul différentiel), et qu'en même temps leurs modèles de décision opèrent avec des informations incomplètes et une structure organisationnelle donnant naissance à des objectifs multiples, il est alors impossible que les entrepreneurs puissent, en fait, maximiser les profits. Par conséquent, comme la théorie soutient le contraire elle devient alors une gigantesque tautologie³ sans pouvoir d'explication du monde réel. Les tradi-

1. Voir B. Higgins, « Elements of Indeterminacy in the Theory of Non-Perfect Competition », *American Economic Review*, vol. 29, 1939, pp. 468-479 ; G.C. Archibald, « Chamberlin Versus Chicago », *Review of Economic Studies*, 29, 1961-62, 2.

2. Hall et Hitch, « Price Theory and Business Behavior », *Oxford Economic Paper*, 41, 1938, 12-45 ; T. Scitovsky, « A Note on Profit Maximization and its Implications », *Review of Economic Studies*, vol. XI, 1943, pp. 57-60 ; R.A. Lester, « Shortcomings of Marginal Analysis for Wage — Employment Problems », *American Economic Review*, mars 1946, pp. 63-82.

3. Schoeffler, S., *The Failures of Economics*. Cambridge, Harvard University Press, 1955.

tionnalistes ne se tinrent pas pour battus; et les articles sur la maximisation du profit fusèrent de toutes parts. Ce point précis finit par s'estomper vers 1959: car on s'aperçut alors que la notion de maximisation du profit n'était peut-être pas opérationnelle et que, par conséquent, il était impossible de prouver qu'elle fût vraie ou fausse⁴. D'ailleurs, c'était le moment où, avec grand fracas, les techniciens de la gestion (c'est-à-dire les gens de la recherche opérationnelle, les spécialistes de l'information et de l'organisation) faisaient leur entrée en scène. La bannière qui les étiquetait comme « revisionnistes » annonçait qu'ils allaient réformer la théorie traditionnelle de la firme de l'intérieur en incorporant des modèles décisionnels plus riches aux modèles simples de la théorie.

Aujourd'hui il est difficile de prédire le déroulement futur du débat. Mais à ce moment-ci on peut établir les propositions suivantes :

- 1) Même si souvent les participants se disent conscients des propriétés des divers types d'approche en cause, il y a beaucoup de confusion entre la théorie de la décision pour les entreprises et la théorie économique de l'entreprise dans un cadre général.
- 2) La théorie traditionnelle de la firme est un phénomène d'agrégation ; elle s'expose donc aux difficultés méthodologiques souvent engendrées par cette opération.
- 3) Il sera impossible de faire l'unanimité autour de la théorie traditionnelle ou de toute « revision », car toute adhésion impliquera un choix méthodologique inspiré d'un jugement de valeur.

I — *La tendance à mêler la théorie de la décision à la théorie traditionnelle de l'entreprise.*

Les revues économiques regorgent depuis quinze ans d'articles réclamant une reconstruction de la théorie économique de l'entre-

4. Les travaux de J.S. Early, « Marginal Policies of 'Excellently' Managed Companies », *American Economic Review*, vol. 46, 1956, pp. 44-70 et ceux de Firestone, F.N., *Marginal Aspects of Management Practices*, M.S.S. Business Studies, 1960, obtinrent un succès mitigé de sorte qu'aujourd'hui Krupp peut répondre à la question « Do firms maximize ? » en disant : « An empirical investigation of the question does not test the axiom at all. Rather, it serves to describe the scope and range of application of the elaborated theory, testing the relevance rather than the truth of maximizing propositions », p. 43 de *The Structure of Economic Science*, ed. by S.R. Krupp, Prentice-Hall, 1966.

prise⁵. Il est alors supposé que la théorie traditionnelle est insuffisante pour servir de guide aux entrepreneurs et qu'elle mènerait même, dans certains cas, à de mauvaises décisions.

Notons que cette attitude implique un changement important quant au rôle de la science économique. En effet, au temps de Pigou, il n'était pas question pour l'économiste de s'occuper de problèmes de gestion⁶. Le revirement s'est officiellement produit lorsque Koopmans⁷ émit l'opinion que les problèmes de gestion avaient été considérés à tort par l'économiste comme en dehors de son domaine, notamment en ce qui concerne la fonction de production. En cela, il fut secondé par Samuelson, Dorfman et Solow⁸. De sorte qu'en 1961 Ellsberg pouvait dire que même si ce n'est pas la tâche de l'économiste de préciser ce que devraient être les objectifs de l'entreprise, c'est « sa tâche de montrer *comment* ces objectifs peuvent être atteints »⁹.

En face de ce nouveau rôle, il fut facile de constater les carences multiples de la théorie traditionnelle¹⁰. Elle fut alors déclarée à peu près inutilisable lorsque considérée telle qu'elle¹¹. On la critique encore aujourd'hui sous prétexte « qu'elle a consacré tant d'efforts au problème des relations entre les entreprises présentes sur un même marché et qu'elle s'est si peu intéressée au problème

5. Ceci a commencé de façon ferme avec Papandreou « Some Basic Problems in the Theory of the Firm » dans *A Survey of Contemporary Economics*, ed. by Haley, vol. 11, Irwin Chicago, 1952, pour ne pas mentionner Boulding K., (*A Reconstruction of Economics*, Wiley 1950) et en passant par une foule de « révisionnistes » comme par exemple Margolis, J., « The Analysis of the Firm : Rationalism, Conventionalism, and Behaviourism », *Journal of Business*, vol. 31, 1958, et J. Lesourne, « La nécessité d'une reconstruction de la théorie économique de l'entreprise », *Économie appliquée*, tome XVIII, nos 1 et 2, 1965 ; et cela continue.

6. Pigou, A.C., « Empty Economic Boxes : A Reply », *Economic Journal*, 1922, pp. 458-465.

7. Koopmans, T.C., *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill, pp. 70-71.

8. Dorfman, R., Samuelson, P.A., Solow, R., *Linear Programming and Economic Analysis*, McGraw-Hill, 1958, p. 131.

9. Ellsberg, D., « A Final Comment », *Review of Economics and Statistics*, août 1958, p. 227. Traduction de l'auteur.

10. Shubik, M., « Approaches to the Study of Decision-Making Relevant to the Firm », *Journal of Business*, 1961.

11. Baumol, W., « What Can Economic Theory Contribute to Managerial Economics ? », *American Economic Review*, mai 1961, p. 143.

des relations entre les centres de décision à l'intérieur de l'entreprise »¹².

D'un autre côté, il n'y a aucune objection à ce que les spécialistes de la décision utilisent la théorie traditionnelle comme point de départ pour l'élaboration de leur discipline. (C'est peut-être mieux que de partir de la théorie du juste prix de saint Thomas)¹³. Mais tout cela ne justifie peut-être pas les attitudes de blâme envers la théorie traditionnelle.

Car enfin, cette théorie n'a jamais prétendu :

- 1) servir de norme pour la gestion des entreprises¹⁴ ;
- 2) expliquer le fonctionnement complet d'une entreprise individuelle. (La théorie aspire seulement à expliquer certaines tendances fortes aux niveaux de l'industrie ou de l'économie tout entière)¹⁵.

Il faut, cependant, concéder que beaucoup d'auteurs, même parmi ceux qui sont considérés comme classiques, ont succombé à la tentation d'agir comme si la théorie, en plus de fonctionner au niveau de la formation des prix, pouvait aussi, à titre de sous-produit, « inspirer » le directeur d'entreprise dans ses décisions. Marshall est probablement assez coupable sous ce rapport. Chez d'autres, comme Sune Carlson¹⁶, et, en général, chez les partisans de la théorie pure, il y a toujours deux interprétations possibles :

- 1) Au niveau positif, la théorie, à l'aide d'hypothèses simplificatrices, est supposée donner un sommaire du fonctionnement de l'entreprise, c'est-à-dire « d'examiner les forces qui déterminent la production de l'entreprise ainsi que les relations qui existent entre les coûts et les revenus et les outputs engendrés par ces forces »¹⁷.

12. Lesourne, J., *op. cit.*, p. 102.

13. En fait, on reconnaît que la théorie traditionnelle a une certaine utilité pour la décision, bien que cette utilité soit difficile à définir. Voir Oxenfeldt, A.R., *Models of Markets*, Columbia University Press, 1963, pp. 91, 98, 176-177.

14. Voir Pigou, *op. cit.*

15. Machlup, F., *Economics of Sellers Competition*, Johns Hopkins, Baltimore, 1952, p. 49.

16. Sune Carlson, « *A Study on the Pure Theory of Production* », King and Son, Westminster, 1939. Cet auteur est utilisé ici car il est censé être le représentant idéal de la théorie traditionnelle.

17. *Ibid.*, p. 1 (traduction de l'auteur).

- 2) Au niveau normatif, on rencontre tout au long de l'exposé des énoncés qui servent à établir dans chaque cas les conditions qui doivent être remplies pour qu'il y ait maximisation du profit¹⁸.

Non seulement cette ambivalence est présente chez les classiques, mais même aujourd'hui, « beaucoup d'économistes soutiennent ou impliquent, que leurs modèles de marché décrivent assez bien la réalité, et plusieurs enseignent les modèles de marché comme si ces derniers étaient des guides utiles pour les décisions des dirigeants »¹⁹.

Cette ambivalence de la théorie traditionnelle fait qu'elle débouche sur un grave inconvénient méthodologique. En effet, on affirme en certains milieux qu'on ne peut avoir une théorie qui soit à la fois positive et normative²⁰.

De toute façon, comme la théorie n'a pas les prétentions qu'on lui attribue, la question que l'on doit poser n'est pas : « Est-ce que la théorie traditionnelle est utile ou non à la décision ? », mais plutôt : « Est-ce qu'elle a absolument besoin d'intégrer de nouveaux éléments comme les aspects d'information et d'organisation et les processus de décision, pour accomplir la tâche qu'elle s'est assignée ? ». Nous reviendrons sur cette question dans la troisième partie de notre exposé.

II — La théorie traditionnelle de l'entreprise fait appel à une certaine opération d'agrégation.

Continuant notre réflexion méthodologique nous aimerions maintenant examiner le cas de la firme représentative.

18. Par exemple, Sune Carlsson, *op. cit.*, p. 33, parlant de l'utilisation optimale des facteurs, stipule : (a) « it is evident that the substitution of one service for another service along a particular isoquant will take place as long as the cost productivity ratio of the former service is smaller than the cost productivity ratio of the latter » (p. 33) ; voilà l'énoncé positif ; puis il enchaîne en disant : « or expressed in a different way, as long as the marginal productivity of a service in relation to other services is relatively larger than its marginal unit cost, it is profitable to substitute this service for other productive services » (p. 33) ; voilà l'énoncé normatif.

19. Oxenfeldt, A.R., « How Well Existing Market Models Meet the Needs of Businessmen », in Oxenfeldt, *op. cit.*, p. 90. Traduction de l'auteur.

20. Grundberg, E., « The Meaning of Scope and External Boundaries of Economics », in Krupp, *op. cit.*, pp. 157-158.

Délimitons tout de suite le champ d'application de la théorie. Les traditionnalistes ont maintenant ²¹ admis que la théorie ne s'applique pas aux structures de marché autres que celle de la concurrence ²². Nous limitant à ce cas, voyons certaines implications de la théorie.

La théorie traditionnelle fonctionne à l'aide de l'entreprise représentative qui, tant dans Marshall que dans Machlup, est une construction de l'esprit.

On commence d'abord par agréger à partir des *outputs* des entreprises existantes pour obtenir l'*output* de l'industrie ; puis on désagrège cet *output* de l'industrie en celui d'entreprise représentative. Lorsque les auteurs recherchent d'abord l'élégance dans le modèle, ils font l'hypothèse simplificatrice que toutes les entreprises sont identiques ²³ ; à ce moment-là l'entreprise représentative est la moyenne arithmétique et elle correspond à une entreprise réelle. Mais la théorie traditionnelle n'adopte pas cette voie facile ; elle admet des entreprises de tailles différentes, des entrepreneurs ayant des compétences variables et des motivations hétérogènes. Pour désagrèger l'industrie en une entreprise représentative, on a alors recours à l'opération de l'esprit suivante : à partir des entreprises existantes on choisit des éléments *normaux* qui ne correspondent pas nécessairement à la moyenne arithmétique des éléments présents dans l'industrie ²⁴. La seule condition requise pour le succès de l'opération est que, sans être à l'avant-garde, cette entreprise jouisse

21. Machlup, F., « Theories of the Firm : Marginalist, Behavioral, Managerial », *American Economic Review*, mars 1967, reconnaît, pp. 15-16, que la théorie traditionnelle ne s'applique pas aux situations de monopole et d'oligopole. Il ajoute, pp. 11-12, « To explain and predict price reactions under monopoly and oligopoly we need more than the construct of profit maximizing reactor. »

22. Le type exact de concurrence n'est pas spécifié. Sur la base de l'article de Machlup, *ibid.*, pp. 11, 12, 14 etc., il semble qu'il s'agisse de la notion marshallienne de concurrence libre.

23. Stigler, G., *Theory of Price*, 3^e édition, MacMillan, 1966, p. 178.

24. Marshall, A., *Principle of Economics*, 8^e édition, MacMillan, 1952, p. 265. Dans la même page il élabore en ces termes : « Thus a representative firm is in a sense an average firm. But there are many ways in which the term 'average' might be interpreted in connection with a business », de sorte qu'en fin de compte l'entreprise représentative peut fort bien ne pas être la simple moyenne arithmétique. Un exemple illustrerait notre pensée. Prenons le cas d'une forêt (une comparaison chère à Marshall) (1) qui serait composée d'une grande quantité (non infinie) d'arbres à divers stades de croissance, (2) où il y aurait quelques très grands arbres, (3) où la durée de l'âge adulte serait relativement courte. Dans ce cas la hauteur de l'arbre représentatif adulte (celui qui est normal et jouit de toutes les qualités et avantages que la nature a conférés à son espèce) n'est pas la moyenne arithmétique.

néanmoins de toutes les économies internes et externes de l'industrie. De sorte qu'à la fin nous n'avons plus affaire à une entreprise ayant une existence réelle. Ce n'est pas pour rien que Marshall dit : « *The history of the individual firm cannot be made into the history of the industry* »²⁵.

Ce qu'il importe de constater dans tout cela, c'est que le guide du processus d'agrégation et de désagrégation n'est pas une logique mathématique quelconque, mais de l'aveu de Marshall²⁶, le jugement seulement. Quand on connaît tous les pièges de l'agrégation, on peut se demander quelle est la qualité des résultats obtenus par une telle méthode ? De plus on peut montrer que cette approche n'est pas scientifique au sens de Popper²⁷. Ainsi, en supposant que l'on ait construit une entreprise représentative et que l'on veuille tester cette notion, il y a deux options possibles :

- 1) si le test confirme la construction, on garde cette approche ;
- 2) si le test contredit la construction, il est possible de conclure que notre jugement ou notre intuition nous ont trompés dans la construction de la firme représentative. Dans ce cas, au lieu d'abandonner cette approche, on peut se remettre à la tâche et essayer de faire un choix plus judicieux des éléments constituants.

Comme aucun des résultats du test ne peut nous forcer à abandonner notre approche, nous sommes sortis du cadre de la science positive pour tomber dans les tautologies, définitions, etc.

Ce qui est pire, c'est que la théorie traditionnelle reconnaît ce hiatus (l'entreprise représentative n'est pas une entreprise réelle) et c'est justement ce qui lui permet d'empêcher les tests empiriques et lui assure une survie indéfinie. Comme l'entreprise représentative n'a pas d'existence réelle, on ne peut tester le postulat de la théorie chez des entreprises réelles.

Le résultat final sous cette rubrique semble donc être le suivant :

25. Marshall, A., *op. cit.*, p. 380.

26. *Ibid.*, p. 265.

27. Popper, K., *The Logic of Scientific Discovery*, Hutchison and Co. London, 1959, dit à la page 41 : « *It must be possible for an empirical scientific system to be refuted by experience.* »

- 1) comme la théorie traditionnelle admet d'emblée que ses hypothèses de travail ne sont pas testables,
- 2) et comme elle ne justifie pas son processus d'agrégation et de désagrégation dans la construction de l'entreprise représentative²⁸,

cette théorie positive peut, peut-être, prédire, mais ne peut pas expliquer²⁹. Elle peut donc avoir raison pour la mauvaise raison.

III — *Les choix méthodologiques.*

Il n'y a pas de méthodologie pour choisir une méthodologie ; par conséquent, le choix dépend « d'un jugement de valeur et de nos prédilections »³⁰.

Cet énoncé semble au premier abord fournir une licence complète à toutes les approches ; mais il n'en est rien car chaque approche a des exigences et des possibilités qui lui sont propres.

Lorsque l'on s'adonne à des considérations méthodologiques, il est important de préciser au départ notre schème de pensée afin de faciliter le travail du lecteur. Celui que nous allons ébaucher a l'avantage de mettre en rapport les diverses positions méthodologiques qui ont cours.

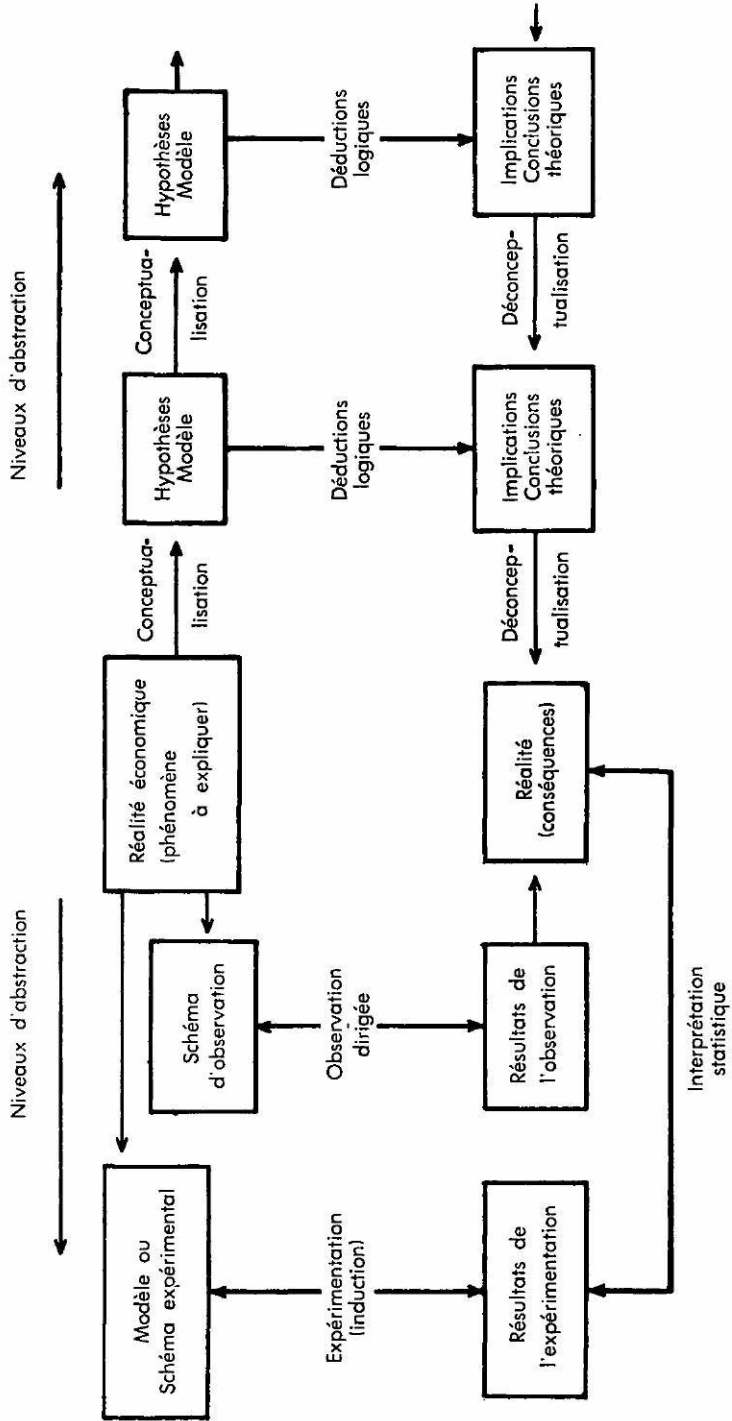
Nous distinguons d'abord entre la science empirique, d'une part, et la logique, la mathématique et les systèmes métaphysiques, d'autre part. Dans la littérature économique, ceci a donné lieu à deux types de sciences : l'économique positive et l'économique normative. Il y a accord pour ne réclamer que des tests de logique à la science normative, mais en science positive le test empirique

28. Par exemple, elle ne montre pas comment, méthodologiquement, des modes de comportement hétérogènes peuvent être agrégés en un mode de comportement unique : la maximisation du profit. Il est important de noter qu'ici la théorie traditionnelle ne peut pas utiliser la loi des grands nombres pour éliminer les comportements qu'elle considère erratiques. En effet, « units can always be summated to yield an aggregate by making postulates about their homogeneous behavior or by averaging out their differences through statistical weighing or index procedures. But the fundamental difficulty is that differences in the small yield in their sum substantial and unpredictable consequences for the large. » (Krupp, *op. cit.*, p. 147).

29. Un résumé de l'argumentation méthodologique qui supporte ce point de vue se trouve dans Cohen, H.J., et Cyert, R.M., *Theory of the Firm*, Prentice-Hall, 1965, chapitre 2.

30. Popper, K., *op. cit.*, p. 38. Klappholz, N. et Agassi, J., « Methodological Prescriptions in Economics », *Economica N.S.*, 1959, renchérissent en disant : « Confidence in a hypothesis is purely a matter of subjective estimate and there are no rules or theorems which relate absence of refutation to desirable confidence in a hypothesis », p. 67.

Schéma de la Science Économique positive



est un complément essentiel. Par conséquent, les débats méthodologiques des dernières années, aux États-Unis et en Grande-Bretagne, ont porté sur ce qui devrait être testé et sur la façon dont on devrait tester :

À ce point, il faut encore faire une autre distinction : la science empirique positive peut s'élever selon deux méthodes : la déduction et l'induction. Nous sommes maintenant prêt à livrer notre schéma méthodologique³¹ de la science économique positive.

La déduction caractérise (mais non exclusivement car la conceptualisation a recours à l'induction) la partie de droite du schéma qui semble couvrir ce qu'il est convenu d'appeler l'économie pure et l'économie appliquée, la différence entre les deux n'étant qu'une question de niveaux d'abstraction. L'induction prime dans la partie de gauche où l'on retrouve l'économétrie, la simulation et certaines techniques statistiques.

Si l'on s'intéresse maintenant seulement à la partie de droite, on remarque que les théories économiques s'élaborent à partir des mêmes réalités ; puis, par un processus de conceptualisation, on obtient des hypothèses et on construit des modèles plus ou moins abstraits (c'est-à-dire ayant plus ou moins d'extension et de compréhension), enfin, les implications des modèles sont déconceptualisées pour revenir à la réalité où elles *doivent* être testées.

Tout l'art de la construction des théories consiste à conceptualiser de façon à ne pas perdre les qualités essentielles du réel et à être capable de renouer solidement avec le réel lorsque l'on déconceptualise. Plus le niveau d'abstraction visé est élevé, plus ce travail semble difficile, car plus grands sont les dangers de s'égarer dans ce va-et-vient.

La théorie traditionnelle de l'entreprise semble être située à un niveau d'abstraction très élevé, alors que les théories « behavioristes » de l'entreprise seraient à des niveaux moins élevés. Si l'on accepte la coexistence de la multiplicité des niveaux d'abstraction, il n'y a pas d'opposition fondamentale. D'où vient donc le problème ?

31. En nous inspirant en bonne partie de Luigi Solari : *Modèles et Décisions économiques*, Droz (Genève) 1963. Nous renvoyons le lecteur aux pages 283-293 de cet ouvrage pour les définitions des termes.

Il vient premièrement du fait que les partisans de l'« opérationnalisme », du « behaviorisme », et autres types de révisionnisme, soutiennent que la théorie traditionnelle a été formulée d'une façon telle qu'elle est difficilement déconceptualisable en propositions testables³². Certains, comme Koopmans, en attribuent la faiblesse à ses hypothèses non réalistes. Ces gens répondraient à la question de la fin de notre première section en disant : « Oui, la théorie économique de l'entreprise doit incorporer plus d'éléments dans ses hypothèses », car, dans le moment les simplifications, à leurs yeux exagérées, de la théorie traditionnelle, l'ont perdue dans les nuages de l'abstraction, de sorte qu'elle n'a jamais retrouvé le chemin du retour vers la réalité.

La deuxième source de difficultés de la théorie traditionnelle est qu'elle contredit d'autres théories sur des points essentiels et précis. En effet, l'acceptation du pluralisme des niveaux d'abstraction amène la prolifération des théories positives de l'entreprise. Du point de vue méthodologique ceci permet d'examiner la compatibilité des implications des diverses théories. Cet examen est rendu nécessaire par le fait qu'il est possible que les théories se contredisent dans leurs prédictions. Un exemple de contradiction se rencontre au sujet de l'imposition d'une taxe sur les profits d'un monopole. Ici la théorie traditionnelle prédit que l'*output* ne sera pas affecté. D'un autre côté, dans le modèle discrétionnaire de l'entreprise³³, ce n'est pas si simple ; si le taux de taxation est progressif, il est fort probable que les dirigeants vont profiter de l'occasion pour augmenter le nombre des employés subalternes, améliorer leurs propres conditions de travail et finalement augmenter l'*output*. Cette impasse implique des choix. Pour ce faire, nous disposons dans le moment de quatre types principaux de théories positives de l'entreprise à différents niveaux d'abstraction :

32. Margolis, J., « A Comment », *Journal of Business*, 1959, dit, p. 179 : « The evidence of successful predictions is not available. » De même Simon, H.A., « New Developments in the Theory of the Firms », *American Economic Review*, mai 1962, ajoute, p. 8, « I should like to emphasize that neither the classical theory of the firm nor any of the amendments to it or substitutes for it that have been proposed have had any substantial amount of empirical testing ».

33. Williamson, O., p. 54, aussi p. 166 : « Where it comes to matters where the qualitative implications of the profit maximizing model have been suspect, namely the effects of a profits tax and a lump-sum tax, the discretion models register responses that contradict the classical theory. »

LA THÉORIE ÉCONOMIQUE DE LA FIRME

- 1) celui de la petite entreprise concurrentielle³⁴,
- 2) celui de la grande entreprise non concurrentielle³⁵,
- 3) celui de l'entreprise à caractère public³⁶,
- 4) celui de l'entreprise en oligopole³⁷.

Inutile d'ajouter que les choix devront être guidés par des tests empiriques.

Conclusion

- 1) Les théories de l'entreprise doivent être formulées de façon testable. Plus elles sont abstraites, et plus il est nécessaire d'y joindre la liste des conditions selon lesquelles elles s'appliquent³⁸.
- 2) Il faut encourager l'élaboration de théories de l'entreprise à divers niveaux d'abstraction afin de pouvoir tester la compatibilité de leurs prédictions.
- 3) Il faut tester les théories existantes.

Fernand MARTIN,
Département des Sciences économiques,
Université de Montréal.

34. On a vu à la note 21 que Machlup : « Theories of the Firm... », *op. cit.*, restreint maintenant la théorie traditionnelle à ce genre de citation.

35. Voir les travaux de Williamson, O., *The Economics of Discretionary Behavior : Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Prentice-Hall, 1964, *op. cit.* ; R.V. Monsen et A. Downs, « A Theory of Large Managerial Firms », *Journal of Political Economy*, juin 1965, pp. 221-236.

36. Johnson, Leland, L. et Averch, H., « Behavior of the Firm under Regulatory Constraint », *American Economic Review* (52), déc. 1962, pp. 1052-1069.

37. Dans cette optique la firme essaie de négocier, d'entrer en coalition, etc. Dans ce cas la maximisation du profit n'est pas opérationnelle. Voir le numéro mai-juin 1967, *Revue d'Économie Politique*, notamment pp. 308-310.

38. Krupp, *op. cit.*, p. 45. Encore là, il faudra éviter de permettre aux théories de se ménager des alibis (comme ce fut le cas pour la théorie traditionnelle) : « By introducing a general condition into the fundamental axioms, especially a condition whose scope is elastic, a theory may survive major empirical assault ». (*Ibid.*, p. 45).