HAL
open science

UNE NEGATION DE L'INFLUENCE DES THEORIES MANAGERIALES SUR LE COMPORTEMENT A PARTIR D'HIRSCHMAN ET DE VON MISES

Didier Le Maitre

To cite this version:

Didier Le Maitre. UNE NEGATION DE L'INFLUENCE DES THEORIES MANAGERIALES SUR LE COMPORTEMENT A PARTIR D'HIRSCHMAN ET DE VON MISES. Comptabilité sans Frontières..The French Connection, May 2013, France. pp.cd-rom. hal-00991951

HAL Id: hal-00991951

https://hal.science/hal-00991951

Submitted on 16 May 2014

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.

UNE NÉGATION DE L'INFLUENCE DES THÉORIES MANAGÉRIALES SUR LE COMPORTEMENT À PARTIR D'HIRSCHMAN ET DE VON MISES

Didier LE MAITRE, Professeur, Université d'Angers, Laboratoire du Granem
didier.lemaitre@univ-angers.fr

Résumé : Le management privilégie souvent, en se fondant sur diverses théories, le point de vue des dirigeants et des actionnaires, au détriment de celui des salariés. L'article postule que la source essentielle de la pénalisation est liée aux intérêts et aux comportements d'individus.	La section I évoque les fondements historiques du concept d'intérêt matériel et la prééminence de cette passion en se référant à des travaux de Hirschman. La section II traite de la nature de l'action humaine et propose un guide d'action du chercheur en gestion en se référant à la praxéologie de Von Mises.

Mots clés : Action, comportement, influence, intérêt, passion.

Abstract: Firm management generally privileges by basing itself on diverse theories, the point of view of the managers and the shareholders, to the detriment of that of the employees. The article considers that the essential source of penalization is bound to the interest and behavior of individuals.	First section evokes the historic foundations of the concept of financial interest by referring to Hirschman. The second drafts of the human action nature and proposes a guide for the management research by referring to the praxeology of Von Mises. .

Key words : Action, behavioural influence, interest, passion,

Introduction

Les théories de l'agence et des coûts de transaction constituent une référence essentielle pour les recherches menées en sciences de gestion. Leur intégration entraîne parfois une valorisation excessive des points de vue des dirigeants et des propriétaires au détriment de celui des salariés. Timbeau (2002, p. 66) observe qu' « entre 1981 et 2000, pour le champ des sociétés, la part des salaires bruts s'est fortement réduite, passant de 51,1 % à 46,5 % » du montant de la valeur ajoutée. La part des dividendes a fortement augmenté, passant de 3,2 % en 1982 à 8,5 % en 2007. Cette croissance pénalise les salaires mais aussi les dépenses de recherche, de développement et d'investissement matériel. Cougard (2009, p. 113) constate une plus forte disparité « introduite depuis 20 ans », entre les rémunérations les plus basses et les plus hautes dans les entreprises.

La théorie des parties prenantes[1] est une alternative à ces théories contractuelles (Mercier, 2001). Elle constitue une référence conceptuelle centrale pour les recherches sur les notions de gouvernement d'entreprise (Blair, 1995 ; Charreaux, 1999 ; Wirtz, 1999 ; Bodet et

[1] Hill et Jones (1992) établissent un pont entre la théorie de l'agence et la théorie des parties prenantes, en élargissant la relation d'agence aux acteurs pouvant être pénalisés par l'activité d'une firme ou de ses dirigeants.

Lamarche, 2007 ; Igalens et Point, 2009), d'éthique organisationnelle ou de responsabilité sociale (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2007).

Elle fait cependant l'objet de critiques acerbes :
1) sur le manque d'opérationnalité de ses concepts : Comment identifier les parties prenantes ? Quelles sont les obligations d'une entreprise à leur égard ? Quelle importance faut-il accorder à chacune d'elles ? Selon Freeman (1994), l'idée d'équilibrer leurs différents intérêts a surtout une portée symbolique et est difficile à concrétiser ;
2) sur sa remise en cause du droit de propriété des actionnaires ;
3) sur son refus de reconnaître les antagonismes d'intérêts des parties prenantes (Pesqueux, 2006). Sa mise en oeuvre repose sur l'idée que l'agrégation d'intérêts particuliers et disparates peut converger sur « un bien commun » (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2007, p. 41).

La théorie des parties prenantes est un leurre social, dans la mesure où, en reconnaissant les intérêts de tous, elle met sur un plan d'égalité, des intérêts hétérogènes : le salarié tire l'essentiel de son revenu, de son salaire. Il existe aussi souvent un fossé entre le discours institutionnel axé sur l'éthique et la réalité organisationnelle[2]. Les entreprises ont souvent une vision court-termiste et prospèrent sans se soucier de la santé des communautés qui leur sont proches (Porter et Kramer, 2011).
Les théories diffusent au sein des organisations, une idéologie que les outils du contrôle de gestion incorporent tacitement. Cette position épistémologique est consensuelle. Le contrôle de gestion n'est pas un outil de mesure de performance neutre (Colasse, 2007) ; il est instrumentalisé pour influencer le comportement (Anthony, 1988 ; Burlaud et Simon, 1997 ; Fornerino et al., 2010).
L'intégration des théories ne peut pas, à elle seule, expliquer la pénalisation du salariat. Elle n'est souvent qu'un argument commode pour justifier la satisfaction d'intérêts particuliers.

La plupart des sciences traitent du comportement humain. Voici trois exemples de résultats de leurs recherches : Herbert Simon (mythe de la fourmi sur la plage) indique qu'un comportement est cohérent quand il est adapté à l'environnement rencontré ; la théorie du désir mimétique de René Girard postule que nous désirons souvent une chose parce que quelqu'un d'autre la désire ; les neurosciences montrent que nous ne réagissons au mieux que 0,3 secondes après la survenue d'un fait et que la plupart de nos actes se font de manière automatique. Si nous avions conscience de tous nos faits, le fonctionnement de notre cerveau dépenserait une énergie digne de celle d'un champion sportif. Nous réalisons beaucoup de choses sans réfléchir. Le cerveau règle tout ; il ne fait intervenir la pensée consciente que dans des cas particuliers. En sciences de gestion, la question embrasse des domaines variés (relations humaines, processus de décision,, concept d'acteur…).

Considérant la défaveur des salariés comme le fruit de comportements individuels, l'article évoque des pistes de réflexion, tirées de l'économie et de la sociologie, susceptibles d'être intégrées au corpus théorique du contrôle de gestion et de modifier son approche. Il se situe dans la lignée épistémologique des auteurs qui prônent un plus grand pluralisme dans les écrits de sciences de gestion. « Le réel est beaucoup trop complexe, ambigu, contradictoire et instable pour n'être envisagé que d'un seul point de vue » (Gendron et Rossignol, 2009, p. 5).

[2]La responsabilité sociale reste une préoccupation des entreprises multinationales (Capron et Quairel-Lanoizelée, 2007) et peu de publications traitent de sa traduction opérationnelle (Rasolofo-Distler, 2010).

Sur un plan conceptuel, il traite du libre-arbitre, des frontières de la morale et de la colonisation des esprits (Fanon, 1952 ; Durand, 2010). Cette dernière est constituée des éléments insidieux qui influencent nos manières de penser et d'agir.

Le comportement humain constitue le fil directeur de l'article. La première section traite, en s'appuyant sur des travaux d'Hirschman (2001)[3], de le fortune grandissante du concept d'intérêt matériel. La deuxième présente une analyse du comportement humain, issue des travaux de Von Mises, et appréhende les éléments à l'origine de toute action.

1. De la suprématie de l'intérêt matériel comme guide du comportement

Selon Hirschman, la croissance économique n'est jamais parvenue à éliminer les maux économiques que sont le chômage, la pauvreté et les inégalités, et ce quel que soit le régime politique en vigueur dans un pays. La question de l'intérêt, individuel ou collectif, est au cœur de cette incapacité.

Hirschman appréhende cette notion en remontant au temps où les disciplines n'étaient pas constituées en champs distincts : l'économie, la philosophie… Il se réfère à la pensée sociale des 17e et 18e siècles, pour traiter de la question suivante : Comment des activités lucratives comme le commerce ou la banque, au mieux tolérées par la morale, sont-elles devenues des vocations, alors qu'elles étaient « l'incarnation de la cupidité » (p. 13)[4] et de l'avarice.

Son travail retrace l'évolution qui aboutit à la domination du concept d'intérêt matériel. Il montre que les passions les plus hautes ne sont pas les mieux valorisées (§1), que la prééminence de l'intérêt est lié au développement des théories sur l'État (§2) et que ce concept s'est dépouillé de certains attributs pour ne conserver que la matérialité des choses (§3).

1.1. De l'ingratitude envers les passions humaines les plus hautes : l'exemple de la gloire

La gloire peut se définir comme la renommée brillante, universelle et durable, ou comme l'éclat que les vertus, le mérite, ou les grandes actions attirent à quelqu'un, et cela souvent de façon précoce (Deniau, 2003). Pour Lamartine, la gloire ne peut être où la vertu n'est pas[5].
La gloire, en tant que vertu humaine, ne s'est pas imposée sans difficultés ; des détracteurs ont toujours minimisé sa grandeur. Sa valorisation a été éphémère.
Pour St Augustin, dont la doctrine inspire abondamment la pensée du Moyen-Âge, la convoitise de l'argent, du pouvoir ou de l'amour constitue l'un des grands péchés de l'homme déchu. Il octroie des circonstances atténuantes à la volonté de pouvoir uniquement quand celle-ci est associée au désir de louange et de gloire. Cette mansuétude de St Augustin sera reprise avec plus d'emphase dans la « main invisible » de Montesquieu : dans une monarchie, la recherche de l'honneur par un individu qui croit servir ses intérêts particuliers, participe au bien commun. Pour de nombreux auteurs cependant (St Thomas d'Acquin, Dante), la quête de gloire est vaine et entachée de péchés.

[3] L'édition américaine de son livre (Les passions et les intérêts) date de 1977.
[4] Cette question peut être rapprochée de la thèse de Wéber sur les origines du capitalisme.
[5] Lamartine, 1820, Méditations poétiques

Il faut attendre la Renaissance pour que la recherche de la renommée s'impose comme l'idéologie dominante. L'œuvre de Corneille la sublime et fait de l'amour de la gloire, l'unique raison de vivre. L'honneur et la gloire méritent tous les sacrifices pour le héros cornélien, libre et lucide.
Cette analyse fut vite combattue. L'héroïsme est, selon Hobbes, une forme de l'instinct de conservation, et pour La Rochefoucault, une manifestation de l'amour de soi. Pascal l'assimile à de la vanité. Les passions héroïques ne sont pas mieux loties : elles sont jugées ridicules par Cervantès et dégradantes par Racine.
A la dévalorisation des valeurs morales et des vertus[6] les plus élevées, succède une passion de l'homme raisonnable pour l'intérêt. Bien avant 1800, la volonté de s'enrichir ou de faire du commerce, de la banque ou de la manufacture fait l'objet d'une large approbation.

1.2. Prévalence de l'intérêt et développement des théories sur l'État

L'accession vertueuse de l'intérêt n'est pas due à l'édification d'une morale différente et donc à l'édiction de nouvelles règles de comportement. Elle trouve sa source dans l'évolution des théories sur l'État, dont l'objet est d'améliorer l'art de gouverner.
Pour parvenir à un meilleur gouvernement, il faut connaître la vraie nature de l'homme et s'y référer (Machiavel, Hobbes, Mazarin et Spinoza), et non retenir une vision romantique ou idéaliste de celui-ci. L'être humain est soumis à des passions presque toutes destructrices. Pour les annihiler ou tout au moins les contenir, on considère au 18e siècle qu'on ne peut plus se fier au respect par l'homme, des principes moralisateurs des philosophes ou des commandements religieux[7]. Des moyens plus efficaces pour orienter les comportements sont nécessaires.

1.2.1. *Les moyens proposés pour contrer les passions*

La littérature des 17e et 18e siècles propose trois solutions :
1) Recourir à la contrainte et à la répression. C'est à l'État qu'est dévolu le rôle de contenir les effets néfastes des passions. Cette solution souffre d'opérationnalité : il est difficile, pour le Souverain, d'exercer le pouvoir de manière appropriée ; il peut faire preuve tantôt de mansuétude, tantôt de cruauté.
2) Instrumentaliser les passions pour les exploiter utilement. Pour Vico, les vices que sont la cruauté, l'avarice et l'ambition, peuvent être bénéfiques respectivement pour le métier militaire, le commerce et la politique, trois éléments générateurs de puissance. Dans le même ordre d'idée :
- le concept de la ruse de la raison d'Hégel énonce qu'en obéissant à leurs passions, les hommes sont en réalité les agents de telle ou telle grande fin de l'histoire ;
- la fable des abeilles de Mandeville montre que, sur un plan économique, un vice peut être plus utile à la société qu'une vertu.

[6] La vertu est la force morale de la volonté d'un homme dans l'accomplissement de son devoir, lequel est une coercition morale exercée par sa propre raison.
[7] On observe une diminution de la pratique religieuse en France à partir de 1750.

3) Différencier les passions. Toutes les passions ne se valent pas : certaines s'opposent aux intérêts de l'homme, d'autres ont des conséquences heureuses[8]. Elles ne sont donc pas à combattre de manière similaire. Pour combattre une passion, deux voies sont possibles :
- l'argumentation : Pour Helvétius, on ne peut combattre une passion par les injures. C'est en arguant de l'intérêt qu'un moraliste peut faire adopter ces maximes ;
- l'instrumentalisation des passions inoffensives pour contrer les passions néfastes ou destructrices : le principe de la passion compensatrice de Spinoza[9] énonce qu'un sentiment ne peut être contrarié ou supprimé que par un sentiment contraire et plus fort. L'application de ce principe nécessite une classification des passions (à dompter ou dompteuses).
Dominé par des passions souvent destructrices, l'homme ne peut se fier à sa raison souvent impuissante pour les contrer. Machiavel et le Duc de Rohan lui demandent de faire de son intérêt, un guide d'action.

1.2.2. La genèse de l'intérêt comme nouveau paradigme du comportement humain : de Machiavel au duc de Rohan

La notion d'intérêt est issue d'un questionnement sur le rôle de l'État. Elle puise sa source dans des manuels de décision et de comportement à l'usage des souverains. Les règles énoncées visent à limiter les effets néfastes de leurs passions qui sont dangereuses, de par l'importance de leur pouvoir..

A) Le travail de Machiavel (1532) décrit une rationalité du comportement de l'homme politique qui peut être perçue « comme une atteinte à l'idéal politique de la transcendance de l'intérêt général… du fait de son aromantisme et de sa perspective critique de la politique » (Mueller et al., 2010, p. 10). La politique, « aux yeux de Machiavel, est une activité fondamentale orientée vers le bien de la communauté » (Lévy, 1992, p. 16) mais où toute intrusion de considérations étrangères à ce bien, si honorables soient-elles (religion, morale, etc.), ne peut apporter que des déceptions. C'est un jeu où passions et intérêts s'entremêlent et s'affrontent.
Machiavel part de la réalité des choses pour élaborer ses préceptes. Ils concilient intérêt et sagesse du Prince : un tyran a un esprit confus et méconnaît ses intérêts ; un gouvernant sage est un homme qui entend bien ses intérêts.
Pour juger des actions, il faut se référer à leurs effets et non à leurs vertus morales. La pitié et l'humanité sont honorables, mais la pitié d'une république faible, Florence, laisse par exemple, les factions déchirer et anéantir Pistoia, sa ville sujette. La cruauté dont fait preuve César Borgia envers la Romagne, réforme cette région, et en fait une province « unie, réduite en paix » (Machiavel, 1992, p. 137) et fidèle à son prince. L'amoralité est une nécessité du métier : un Prince doit apprendre l'art de tromper pour parvenir à de grandes choses. Il lui faut sauvegarder les apparences[10] et rechercher des moyens efficaces pour assurer la puissance de l'État ou de la couronne.

[8] La dichotomie des passions se retrouve dans le pacte social radical de Hobbes. Selon Hobbes, un état doit être conçu de façon à ce que le comportement des hommes passionnés soit résolu une fois pour toutes. Un problème se pose : la stratégie de neutralisation des passions par l'État est à renouveler sans cesse.
[9] Pour Spinoza, l'objectif ultime d'un homme est le triomphe de la raison et de l'amour de Dieu sur les passions.
[10] Ce précepte est tenu depuis Aristote (*Politique*, V, 11) comme un procédé tyrannique : « Pour un prince, il n'est pas nécessaire d'avoir toutes les vertus, mais il est bien nécessaire de paraître les avoir… ».

Pour son avantage, il se doit de bien connaître ses sujets car ceux-ci ne sont pas dotés de toutes les vertus morales[11]. Il lui vaut mieux d'être craint qu'aimé car « les hommes hésitent moins à nuire à un qui se fait aimer qu'à un qui se fait craindre » (p. 138) ; mais, pour garder son trône, il ne doit pas être haï de son peuple.
Les préceptes de Machiavel adressés au Prince sont aussi pesants que ceux de la morale religieuse du Moyen-Âge. Aujourd'hui, la pensée de Machiavel est utilisée en gestion pour promouvoir une éthique appliquée. Assimilant l'entreprise à un lieu de gouvernement privé, les décisions doivent y être prises en fonction de ce qui est, dans un univers d'efficacité mais aussi imprégné de morale, « ingrédient nécessaire à la construction de la confiance » (Pariente et al., 2010, p. 321).

B) Pour le Duc de Rohan (1638), les princes commandent aux peuples et l'intérêt commande aux princes. Le prince ne doit pas se laisser emporter par les passions, et l'intérêt doit guider ses actions. L'application de la maxime pose des problèmes d'opérationnalité que l'on retrouve dans la gestion des organisations actuelles : comment définir l'intérêt du prince ? quelle est la marche à suivre pour accroître la puissance du royaume ?
Si au 16e siècle, le concept d'intérêt englobe l'ensemble des aspirations humaines (pouvoir, célébrité, influence, patrimoine…), il va par la suite se circonscrire à l'obtention d'avantages économiques. Shatesbury assimile l'intérêt au désir des commodités qui assurent notre bien-être et notre entretien. Le concept évolue aussi en devenant une règle de comportement applicable à tout individu.

1.3. Des avantages de l'intérêt financier comme guide d'action

La prévalence de l'intérêt matériel sur les autres formes d'intérêt est le fruit d'un calcul rationnel. Pour Adam Smith, la modification de la vie des individus passe le plus souvent par un changement de fortune, et la recherche de l'intérêt est inhérente au souhait humain : « Le désir d'enrichissement est calme et sans passion. Il naît avec nous et ne nous quitte qu'au tombeau » (cité par Hirschman, p. 64).
La recherche de l'intérêt financier devient la passion par excellence. L'intérêt ne saurait mentir (Needham). Les écrits conseillent de le définir, puis de lui obéir. Sa recherche peut réfréner d'autres passions telles que l'ambition, le goût du pouvoir ou de la chair... Elle privilégie la passion de l'amour de soi, mais cette passion est réfléchie.
Le fondement réaliste et raisonnable de l'intérêt, comme moteur du comportement, explique son succès et emporte des avantages : si l'intérêt commande un individu, son comportement est aisé à prévoir et à contrer ; un peuple intéressé est plus facile à gouverner ; l'homme préfère la sécurité, à la quête de la liberté ; il est disposé à payer le prix de la servitude de la sécurité (Lenoir, 2011).
A partir de la fin du 18e siècle, la suprématie de l'intérêt est contestée. Pour Bossuet, l'intérêt comme toute passion, corrompt les hommes. Pour Spinoza, les individus même guidés par leurs intérêts, sont entraînés par leurs passions. Les passions sont réhabilitées ; elles constituent le sel de la vie, et pour Hume, elles améliorent un monde dominé par l'intérêt[12].

[11] Machiavel présente une analyse sans fard du comportement humain : les hommes ne défendent que ce dont ils tirent avantage ; la plupart sont naïfs, influençables et versatiles et ne sont pas bons par nature.
[12] D'autres facteurs explicatifs du comportement apparaissent (effet d'imitation, par exemple).

Cette contestation n'a pas détruit la prévalence de l'intérêt matériel, d'autant qu'à partir des 17e et 18e siècles, le commerce national et international se développent. En 1669, un édit autorise les nobles français à se livrer au commerce maritime. Montesquieu accrédite la doctrine du « doux commerce » et pare celui-ci de presque toutes les vertus[13] . Il « apporte l'abondance dans les États et la répand sur les sujets[14] ». C'est un facteur de paix car il rend les nations dépendantes les unes des autres. Il est aussi capable de juguler les passions méchantes de l'homme et de pallier l'arbitraire du pouvoir royal.
Pour que cet intérêt privé s'exerce sans contrainte, l'individu doit être libre et l'intervention de l'État réduite (Smith, les physiocrates, Friedman, Von Mises…). Ce courant de pensée, continu et dominant encore aujourd'hui, ne fait que suivre les théories du pouvoir des 17e et 18e siècles dont l'objet était d'améliorer l'art de gouverner du Prince, et qui n'ont trouvé comme solution, que de réduire le pouvoir de celui-ci.
Aujourd'hui, la réduction du pouvoir de l'État est acceptée, voire prônée, par le Prince ; selon Harlé (2010), il existe une fascination (mêlée d'un sentiment d'infériorité) de la classe politique pour le secteur privé. Elle se traduit par une confiance des politiques dans les managers pour « réaliser la croissance économique dont devrait naturellement résulter un progrès pour les individus méritants » (p. XXI) ; « Dans tous les ministères… la bonne gestion prévaut sur tout et l'évaluation comptable est la base des choix opérés » (p. 8).
Si l'intérêt financier constitue le facteur explicatif dominant des comportements individuels, il ne faut pas oublier la part explicative des facteurs ne relevant pas du champ financier (importance des dons intrafamiliaux ou aux associations caritatives, de l'économie sociale et coopérative ….) ; l'économie alternative est porteuse d'attentes (Laville, 2003).
Le recours aux travaux de Von Mises révèle les sources de l'action humaine et l'hétérogénéité des rôles joués par un même individu.

2. Des fondements de l'action humaine : les apports de Von Mises

L'école autrichienne, dont fait partie Von Mises (1881-1973), regroupe tous les disciples de Menger. Elle est considérée comme l'aile la plus libérale de la théorie économique néoclassique, bien qu'elle s'oppose sur de nombreux points à cette dernière : sur un plan épistémologique et méthodologique, elle refuse le modèle de *l'homo economicus* rationnel et omniscient, s'intéresse aux processus de changement et non aux équilibres[15] et considère que le recours aux mathématiques en économie est souvent inapproprié, voire néfaste.
Von Mises est le principal théoricien de la praxéologie. Cette science a pour objet, l'analyse de l'action humaine. Comme la biologie et de la physique, elle fait partie des lois de l'univers. Ces lois donnent la connaissance et sont indépendantes de la volonté des hommes. Ce sont des faits ontologiques primaires. L'action humaine s'exerce dans des domaines variés. Chaque action « est un thème de la praxéologie » (2004, p. 61). L'économie est une branche de la praxéologie.

[13] « C'est presque une règle générale, que partout où il y a des moeurs douces, il y a du commerce ; et que partout où il y a du commerce, il y a des moeurs douces » (Montesquieu, L'esprit des lois, XX,1). L'éloge du commerce par Montesquieu n'est toutefois pas sans réserve.
[14] De Forbonnais F. (1758), Recherches et considérations sur les finances de France depuis l'année 1595 jusqu'à l'année 1721. Cité par Hirschman, p.58
[15] L'économie étudie des relations de cause à effet entre des phénomènes en mouvement. Elles ont peu de chance de constituer des relations d'équilibre (Menger).

Nous utilisons le cadre d'analyse de Von Mises pour traiter de l'action humaine (§1), questionner le comportement de l'individu consommateur (§2) et élaborer un guide du comportement du chercheur en sciences de gestion (§3).

2.1. De la nature de l'action humaine

Deux éléments caractérisent le travail de Von Mises : une volonté d'intégrer le comportement réel des individus et un individualisme méthodologique.

2.1.1. L'origine de l'action humaine

L'économie traite des actions d'hommes réels, i.e. d'hommes tels qu'ils sont avec leurs faiblesses et limites. Elle ne se réfère donc ni à un homme idéal ou moyen ni à l'*homo economicus*. Un homme naît dans un environnement particulier et de ce fait, inégal. Les qualités biologiques innées et héritées, et tout ce que la vie a imprimé sur lui, définissent son existence. Sa volonté n'est pas libre au sens métaphysique de ce terme. Elle est déterminée par son passé et par toutes les influences auxquelles lui-même et ses ancêtres ont été exposé. L'homme ne crée pas généralement ses idées et ses normes de valeurs ; il les emprunte à d'autres. Son idéologie est ce que son environnement lui enjoint. Peu d'hommes ont le don de changer le corpus traditionnel des croyances et des doctrines.
Von Mises s'intéresse aux hommes qui agissent. L'action est intentionnelle ; c'est une volonté mise en œuvre qui vise toujours à échanger une situation actuelle contre une situation à venir jugée plus satisfaisante. Elle permet de s'ajuster aux évolutions de l'environnement. Elle présuppose que l'on puisse peser sur le cours des événements.
Agir, c'est choisir : c'est faire une chose et renoncer à une autre. Exprimer des vœux, annoncer un plan constituent des actions si ces actes visent intrinsèquement à la réalisation d'un but. L'action est chose réelle. Ce qui compte, c'est le comportement de l'homme, et non son discours sur des actes non réalisés.
Agir et travailler ne sont pas synonymes. Un mot peut suffire pour agir. Parler ou ne pas parler, consommer ou s'abstenir de consommer peut constituer une action. La praxéologie n'oppose pas l'homme actif à l'indolent, car agir, c'est faire, mais c'est aussi ne pas faire ce qui pourrait être fait.

2.1.2. L'individualisme méthodologique de la praxéologie et ses conséquences

Toute action est l'œuvre d'un individu, même si elle s'exerce au sein d'une organisation : entreprise, gouvernement, famille… La praxéologie ne nie pas l'existence d'entités sociales ; elle souligne seulement qu'un collectif opère toujours par l'intermédiaire d'individus. Le sens que l'on donne à une action, détermine son caractère. Ainsi, c'est le bourreau qui exécute un criminel ; mais la signification de cet acte en fait une action étatique.
Cet individualisme méthodologique permet de repenser la responsabilité des individus agissant dans le cadre d'une entité ; ce n'est pas « l'entreprise » qui licencie, mais un individu particulier ; il incite à dénoncer les abus de langage qui mettent en cause les individus dans leur ensemble, quand une partie seulement est concernée. Ex : Les ouvriers sont …, la France considère que … Enfin, il peut aider à mieux comprendre et décrire le fonctionnement des organisations.

Le stimulant de toute action est triple : une gêne ressentie, l'image d'un état plus satisfaisant et une croyance de l'homme en sa capacité à alléger au moins cette gêne. Les normes pour définir ce qu'est la satisfaction, relèvent de jugements de valeur personnels, qui diffèrent selon les individus et les moments de la vie. Personne n'est en mesure de décréter ce qui rend un homme plus heureux.
Un individu joue des rôles multiples : il est tour à tour consommateur, salarié, épargnant…. Le rôle qu'il incarne à un moment donné définit son comportement et sa puissance. Le pouvoir du consommateur serait tout puissant.

2.2. De la toute puissance du consommateur et de son impact sur les maux économiques

Nous présentons et discutons la thèse de Von Mises relative au pouvoir du consommateur sur un marché.

2.2.1. L'exposé de la thèse

Le marché n'est pas un lieu. C'est un processus de coopération composé d'un enchevêtrement d'actions et de réactions. Sur un marché, des profits sont toujours réalisables. Le prix indique au producteur ce qu'il faut produire, comment et en quelle quantité produire. Pour définir son offre, celui-ci tient compte du prix et du coût futurs prévus, et non pas du prix actuel. Il cherche à profiter des décalages qu'il découvre entre le prix et le coût futurs.
Tout intervenant est gagnant parce qu'il attache une valeur plus élevée au bien reçu qu'au bien donné. Sinon, il n'y aurait pas de transaction. Le prix n'est pas le fruit d'une évaluation identique d'un bien par l'acheteur et par le vendeur, mais le fruit d'un désaccord sur cette évaluation. Le concept de prix juste ou équitable est donc dépourvu de toute scientificité. Tout échange accroît la satisfaction ou réduit la gêne des deux co-contractants.
Le pouvoir appartient aux consommateurs : ils commandent les industriels, agriculteurs et capitalistes. En déterminant le prix des facteurs de production (y compris le travail), ils fixent le revenu de tout individu et paient, en dernier ressort, les salaires. Un entrepreneur n'a pas de pouvoir de marché. La propriété des facteurs matériels de production et la compétence technologique ou managériale ne lui donnent pas un pouvoir coercitif, mais juste le privilège de servir les consommateurs, dans une position plus éminente. Son profit se justifie par une meilleure anticipation des conditions du marché. L'entrepreneur qui réussit ne lèse pas les autres : les profits de celui qui produit des biens pour lesquels il y a des acheteurs n'est pas la source des pertes de celui qui propose des biens non demandés.
La concurrence est une émulation, pas une guerre, même si on use de cette métaphore. Les perdants sont seulement relégués à une place plus modeste.

2.2.2. L'appréciation de la thèse

La thèse pointe la responsabilité du consommateur, et donc celle de tout individu. C'est son principal intérêt. Nous jouons un rôle multiforme : producteur, travailleur, capitaliste… avec des intérêts contingents au rôle joué. Il nous est difficile de faire cohabiter de façon cohérente, des intérêts parfois opposés.
Elle souligne qu'il n'y a pas de salariés candides ; les consommateurs qu'ils sont, sont par leurs choix, des destructeurs d'emploi, ou au moins les complices de ceux-ci. Cette position ambivalente de tout individu a été favorisée ou encouragée en France, par la popularisation

des cours boursiers, les discours sur les pensions et retraites (capitalisation ou répartition des retraites)…. De ce fait, nous sommes dans une situation où le capitalisme est diffus, patrimonial (Orléan et Aglietta, 2002) et où le pouvoir n'est plus entre les mains de capitaines d'industrie mais appartient à une diversité d'acteurs aux intérêts multiples : managers, salariés, petits actionnaires, fonds mutuels….

La thèse souffre de sa datation (1949). La nature du capitalisme et du management ont fortement évolué depuis :

1) Le pouvoir du consommateur est limité par les pratiques du marketing. Pour Galbraith (2004), le marché est géré dans tous ses aspects ; le client ne prime pas et aucun industriel important ne lance un nouveau produit sans en stimuler la demande. Pour De Gauléjac (2009), le marketing cherche à satisfaire les besoins subjectifs du client en oubliant ses intérêts réels, et la dictature du client roi a « pour limite la règle d'or du profit » (p. 52) ;

2) Face aux groupes industriels et commerciaux, le consommateur ne peut peser que s'il s'associe. Or, « les sentiments d'appartenance à des collectifs sociaux capables de se mobiliser pour changer la société se délitent » (De Gauléjac, p. 155) ;

3) La position de Von Mises puise sa légitimité dans la défense des intérêts des travailleurs. Elle n'oublie pas la dimension humaine du salariat et se situe dans un contexte d'évolution positive des salaires. « Les taux réels de salaire et le niveau de vie des salariés tendent à monter continuellement » (Von Mises, 2004, p. 173). « Le travailleur n'est pas simplement le fournisseur du facteur travail, mais aussi un être humain, et il est impossible de séparer l'homme de ses réalisations » (p. 176).

4) En faisant du consommateur le détenteur du pouvoir, Von Mises déculpabilise les autres intervenants : ils peuvent profiter des situations de marché sans états d'âme. Son analyse oublie l'existence de la plus-value que confisque le détenteur de capitaux en ne rémunérant pas l'ouvrier selon la valeur de sa production (Marx).

La vision du rôle de l'économie de Von Mises peut servir à élaborer un guide du comportement du chercheur en sciences de gestion, car la gestion est aussi une science de l'action.

2.3. Du comportement du chercheur en sciences de gestion, à partir d'une transposition des travaux de Von Mises

En se référant à la définition de la catallactique de Von Mises[16], la gestion peut se définir comme la science des échanges intra et inter organisationnels. Deux éléments autorisent une transposition de son analyse :

- sa réflexion peut nourrir les sciences de gestion car le management est une science de l'action (Nikitin, 2006) ;
- Il y a une proximité entre l'économie et la gestion quant à leur reconnaissance. Dans les premières pages de l'Action Humaine (1985, p. 11), Von Mises évoque les difficultés de l'économie à obtenir un statut scientifique. Il le défend en rejetant l'idée que l'utilisation des sciences naturelles a permis d'améliorer fortement le niveau de vie général et que les sciences sociales ont failli à leur tâche en ne réussissant pas à chasser « la misère et la famine, les crises économiques et le chômage ». La gestion a connu des affres similaires.

Cette transposition demande à un chercheur :

[16] Von Mises assimile l'économie à la catallactique.

1) de rechercher les lois générales de fonctionnement des organisations, applicables quelles que soient les circonstances. Une loi est une suite de raisonnements irréfutables, tirée de faits incontestables et obtenue par une simple déduction logique. La question de l'existence de lois générales en gestion a été débattue :

a) Dans une approche normative de la comptabilité, la « tâche du chercheur est de déterminer les lois générales de la nature comptable. Une fois ces lois découvertes, il est alors possible de les utiliser pour améliorer la production de normes comptables » (Jeanjean et Ramirez, 2008, p. 10). Dans cette vision, la tâche de la théorie normative est d'aider les praticiens à résoudre les problèmes qu'ils rencontrent ;

b) Pour un chercheur positiviste, « la réalité existe en elle-même et il existe des lois qui gouvernent les organisations » (Saussois, 2007, p. 10). La loi du concept de dématurité d'Abernathy en constitue un exemple : les innovations majeures se produisent plutôt en dehors des secteurs mûrs alors que la logique voudrait qu'elles naissent dans ces secteurs ;

c) Selon Nikitin (2006, p. 95), la gestion ne peut être qu'une science historique et de ce fait, il n'est pas possible d'y établir des lois universelles et permanentes, en raison de la contingence des situations.

2) d'aborder de manière globale les problèmes. Von Mises s'oppose à une division de l'économie en sous-disciplines car celle-ci discrédite l'analyse des problèmes. La gestion est souvent assimilée à une discipline multiforme, décomposable en branches : marketing, finance … Selon David (2000), cet éclatement nuit à la cohérence des sciences de gestion et conduit à un développement et à un éparpillement des savoirs pratiques. Pour De Gauléjac (2009), les nuisances sont de deux ordres :

a) L'éclatement empêche les sciences de gestion d'avoir un corpus propre ; or, une discipline scientifique se définit avant tout par son objet. Exemple : la nature pour la physique… ;

b) Il tend à occulter leur aspect idéologique. Les savoirs pratiques s'appuient sur des présupposés, des croyances et des méthodes qui ne sont pas neutres.

3) de se méfier de la quantification des phénomènes. Les situations de gestion ne sont pas identiques : la théorie de la contingence postule qu'il n'existe que des particularismes dont il faut tenir compte. Par ailleurs, selon De Gauléjac (p. 68), la focalisation sur les grandeurs mesurables donne une illusion d'objectivité aux pratiques de gestion : « Le paradigme objectiviste donne un vernis de scientificité à la science managériale » ;

4) de valoriser la notion d'efficience : l'analyse de Von Mises ne s'intéresse pas à la nature des fins poursuivies, seulement à la qualité des processus de décision et de réalisation.

5) de s'intéresser aux actions réelles et non aux discours d'intention ;

6) de s'interroger sur l'objectivité du langage utilisé. Par exemple, qualifier quelque chose de juste, relève d'un jugement personnel, non susceptible de vérification ou de falsification.

3. Discussion et conclusion

L'article est construit à partir d'emprunts théoriques quelque peu disparates : des travaux de « l'autosubversif » Hirschman et du libéral Von Mises, relevant de disciplines distinctes, parce qu'ils traitent du choix et de la responsabilité de l'agir humain et s'intéressent à des comportements d'hommes « tels qu'ils sont ». Un recours à des théories issus de d'autres sciences est une pratique courante de la recherche en contrôle de gestion (Bollecker et Azan,

2009) ; pour Bouquin et Fiol (2007), le contrôle de gestion hésite entre le paradigme de l'économie et celui de la sociologie. Des points communs lient toutefois les auteurs de référence de l'article (nationalité autrichienne, attitude commune face au nazisme et prix Nobel).

L'article pointe des freins à un partage plus équitable et à une prise en compte de la situation de l'autre :

1) Il met en exergue la prééminence durable de l'intérêt privé. Sa recherche est une passion dominante qui peut mieux que le recours à des théories, expliciter nos actions. Rien n'est cependant figé. Dans un ouvrage de 1983, Hirschman (1983) note que :

- la satisfaction de l'intérêt privé, par le biais de la consommation, s'accompagne souvent de déception. Par exemple, l'acquisition d'un bien durable (ex : réfrigérateur) procure du plaisir le premier jour, du confort le reste du temps ;
- les individus qui vivent des expériences décevantes dans une sphère (privée ou publique) ont tendance à se tourner vers l'autre. Le changement d'attitude n'est toutefois pas garanti car dans la vie sociale, la reproduction est la règle.

2) Selon Von Mises, une action vise à éliminer ou réduire une gêne personnelle. Un individu joue des rôles multiples et parfois contradictoires. Ses actions ne sont cohérentes et explicites que si on les examine à l'aune du rôle qui les encastre. Ce fait ontologique réduit sa capacité à prendre en compte les intérêts d'autrui.

Par ses références, l'article questionne la responsabilité individuelle. Une action est un choix, même si ce choix est contextualisé par nos origines, notre environnement, notre éducation et notre personnalité. Dans ce contexte, les théories ne sont que des outils à la disposition des individus qui peuvent les appliquer ou non, mais qui ne leur ôtent pas leur libre-arbitre, même si ce dernier est limité.

Un élément nuit à la prise en compte des intérêts et du point de vue d'autrui. C'est notre incapacité à vivre de l'instant présent. Notre comportement est contraint par un passé mémorisé et un futur imaginé, bien éloignés de la réalité. Quand nous nous projetons dans le futur, nous imaginons que les choses se maintiendront à peu près et qu'en ayant plus, nous serons plus ….

Notre capacité d'action dépend aussi des ressources financières à notre disposition. Il faut souvent supporter des coûts d'entrée pour exercer une activité et des coûts fixes souvent quasi-incompressibles. L'article omet ce fait. Par ailleurs, nos craintes et nos besoins de dépendance sont souvent plus puissants que notre désir de liberté et d'autonomie.

Bibliographie

Anthony, R.N. (1988). *The Management Control Function*. Boston: Harvard Business School Press.

Blair, M. (1995). *Ownership and Control : Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century*. Washington: Brookings Institution.

Bodet, C., Lamarche, T. (2007). La responsabilité sociale des entreprises comme innovation institutionnelle. Une lecture régulationniste. *Revue de la régulation* (en ligne) juin.

Bollecker, M., Azan, W. (2009). L'importation de cadres théoriques dans la recherche en contrôle. *Comptabilité-Contrôle-Audit* 15 (2): 61-86.

Bouquin, H., Fiol, M. (2007). Le contrôle de gestion: repères perdus, espaces à retrouver. 28ème congrès annuel de l'Association Francophone de Comptabilité, Poitiers.

Burlaud, A., Simon, C. (1997). *Contrôle de gestion*. Paris: La Découverte.

Capron, M., Quairel-Lanoizelée, F. (2007). *La responsabilité sociale de l'entreprise*. Paris: La Découverte.
Charreaux, G. (1999). La théorie positive de l'agence: lecture et relectures. In *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXIe siècle* (Coord, Koenig, G.). Paris: Économica, 61-141.
Colasse, B. (2007). *Les fondements de la comptabilité*. Paris: La Découverte.
Cougard, A. (2009). *Du gel des salaires à la débâcle des compétences*. Paris: L'Harmattan.
David, A. (2000). Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion. In *Les nouvelles fondations des sciences de gestion* (Eds, David A. et al.). Paris: Vuibert.
De Gauléjac, V. (2009). *La société malade de la gestion*. Paris: Le Seuil.
Deniau, J-F. (2003). *La gloire à 20 ans*. Paris: XO.
Durand, C. X. (2010). *Une colonie ordinaire du XXIe siècle*. Fernelmont: Modulaires Européennes.
Fanon, F. (1952). *Peau noire, masques blancs*. Paris: Le Seuil.
Fornerino, M., Godener, A., Ray, D. (2010). La satisfaction des managers vis-à-vis du contrôle de gestion et leur performance managériale. *Comptabilité-Contrôle-Audit* 16 (3): 101-126.
Freeman, R. E. (1994). The Politics of Stakeholder Theory : Some Future Directions. *Business Ethics Quarterly* 4 (4): 409-421.
Galbraith, J.K. (2004). *Les mensonges de l'économie*. Paris: Grasset.
Gendron, Y., Rossignol, J.L., (2009). Comptabilité et gouvernance : une contribution au pluralisme intellectuel. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, décembre: 3-7.
Harlé, A. (2010). *Le coût et le goût du pouvoir : le désenchantement politique face à l'épreuve managériale, sociologie clinique des cabinets ministériels*. Paris: Dalloz.
Hill, C.W., Jones, T.M. (1992). Stackholder Agency Theory. *Journal of Management Studies* 29: 131-134.
Hirschman, A.O. (1983). *Bonheur privé, action publique*. Paris: Fayard.
Hirschman, A.O. (2001). *Les passions et les intérêts*. Paris: PUF
Igalens, J., Point, S. (2009). *Vers une nouvelle gouvernance des entreprises*. Paris: Dunod.
Jeanjean, T., Ramirez, C. (2008). Aux sources des théories positives : Contribution à une analyse des changements de paradigme dans la recherche en comptabilité. *Comptabilité-Contrôle-Audit* 14 (2): 5-26.
Laville, J.-L. (2003). Avec Mauss et Polanyi, vers une théorie de l'économie plurielle. *Revue du Mauss* 1 (21) : 237-249.
Lenoir, F. (2011). La spiritualité: avec ou sans Dieu ?, Conférence des Nouvelles Convergences, Rennes.
Lévy, Y. (1992). Introduction. In *Le prince* (Machiavel, N.). Paris: GF-Flammarion, 5-59.
Machiavel,, N. (1992). *Le prince*. Paris: GF-Flammarion.
Mercier, S. (2001). L'apport de la théorie des parties prenantes au management stratégique: une synthèse de la littérature. 10ème conférence annuelle de l'Association Internationale de Management Stratégique, Québec.
Mueller, D.C., Facchini, F., Foucault, M., François, A., Magni-Berton, R., Melki, M. (2010). *Choix publics*. Bruxelles: De Boeck.
Nikitin, M. (2006). Qu'est-ce qu'une problématique en science de gestion et comment l'enseigner ? *Comptabilité-Contrôle-Audit* Numéro thématique, octobre: 87-100.
Orléan, A., Aglietta, M. (2002). *La monnaie entre pouvoir et confiance*. Paris: Odile Jacob.
Pariente, G., Pesqueux, Y., Simon, E. (2010). Les dérives éthiques dans l'entreprise. *Management et Avenir* 33: 318-324.
Pesqueux, Y. (2006). Pour une évaluation critique de la théorie des parties prenantes. In *Décider avec les parties prenantes* (Eds, Bonnafous-Boucher, M. et al.). Paris: La Découverte.
Porter, M.E, Kramer, M.R. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review* 89 (1-2) : 62-77.
Rasolofo-Distler, F. (2010). Opérationnalisation de la RSE : une approche par les parties prenantes. *Management et Avenir* 39: 65-85.
Saussois, J.M. (2007). *Théorie des organisations*. Paris: La Découverte.
Timbeau, X. (2002). Le partage de la valeur ajoutée en France. *Revue de l'OFCE* 80: 63-85.
Von Mises, L. (1985). *L'action humaine, traité d'écon*omie. Paris: PUF.
Von Mises, L. (2004). *Abrégé de l'action humaine, traité d'économie*. Paris: Les Belles Lettres.

Wirtz, P. (1999). Évolution institutionnelle, schémas mentaux et gouvernement des entreprises : le cas Krupp-Thyssen. *Finance Contrôle Stratégie* 2 (1): 117-143.