

Corrigé type d module « Théories des organisations »

3^{ème} année EGE (S5)

Question 1 : l'objectif de la firme n'est pas donné mais il est à construire selon la théorie behavioriste, car contrairement à la théorie néoclassique, elle considère que la firme est une institution, une coalition d'individus aux intérêts multiples et parfois contradictoires et conflictuels, ayant une rationalité limitée, disposant d'une information imparfaite, et évoluant dans un environnement complexe, ce qui rendent impossible dans la majeure partie des cas le comportement d'assouvissement ou de maximisation chère à la théorie néoclassique. Ainsi, dans ces conditions, la prise de décision est un processus qui suit une logique procédurale intégrant les buts, l'analyse de l'environnement et les expériences antérieures satisfaisantes, et qui passent par des séries de médiations (entre bureaux, services, départements, directeurs des différentes divisions, afin d'aboutir à l'objectif commun d'efficience.. (05 pts)

Question 2 : La fonction des droits de propriété est de procurer des incitations et des motivations à leur détenteur. Néanmoins, l'efficacité de ces droits de propriété comme un système incitatif, dépend de deux conditions qui sont l'exclusivité et la transférabilité comme l'affirment. L'exclusivité signifie la liberté de jouissance et du libre exercice ou disposition d'un droit de propriété par un individu sans interférence d'autrui dans le cadre légale par le contrat, une législation ou par d'autres règles. L'exclusivité se réfère au caractère absolu du droit. Ce sentiment de liberté et de pouvoir sur une propriété est susceptible de créer des incitations et des motivations. La transférabilité aussi appelée cessibilité ou encore diffusion, est la liberté dont jouit l'individu et qui lui confère le droit de le céder à un autrui par la vente, la location ou en changeant sa forme. La transférabilité et l'exclusivité, si elles sont respectées et non entravées par une réglementation sévère et excessive, permettent de tirer profit ou d'obtenir le meilleur usage par d'autres individus. En plus des conditions de l'efficacité qui sont l'exclusivité et la transférabilité, il faut noter l'importance du caractère séparable ou partitionnable des droits de propriété, *i.e.* que plusieurs individus peuvent détenir différents attributs sur un même bien, bien évidemment dans la mesure où le bien peut être détenu par un ou plusieurs personnes. Il s'agit de la partitionabilité. (05 pts)

Question 3 : Globalement, des conflits d'agence sont dus à la divergence d'intérêts entre les différents contractants. Ils découlent des divergences dans l'allocation et l'affectation des décisions dans le but de créer des valeurs, ou dans l'appropriation et le partage de ces valeurs. Ils sont causés également par l'incertitude induite par la complexité de l'environnement et la rationalité limitée des agents. (03 pts)

Les conflits d'agence sont de nature précontractuelle ou post-contractuelle. Pour les conflits précontractuels, l'incertitude et l'asymétrie de l'information concernant les capacités de l'agent et les termes de contrat, engendrent des coûts liés à l'acquisition de l'information à la transmission de l'information et à l'inadaptation. Les conflits post-contractuels se manifestent sous forme de « risque moral » dans le cas où l'agent ne respecte pas ses engagements. (03,5 pts)

Les coûts d'agence sont de trois types : les dépenses de surveillance ou de contrôle (*monitoring*), et d'incitation qui coûtent au principal pour motiver et orienter le comportement de l'agent mandataire. Les coûts d'obligation ou de dédouanement (*bonding*) qui représentent les coûts supportés par l'agent pour ne pas léser le principal, pour le mettre en confiance et prouver l'absence de déviance. Et enfin, les coûts entraînés