

## **Objectif privilégié de l'entreprise** **The Basic Objective of the Firm**

Bertrand Belzile

Volume 22, numéro 4, 1967

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/027833ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/027833ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Belzile, B. (1967). Objectif privilégié de l'entreprise. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 22(4), 467–479. <https://doi.org/10.7202/027833ar>

Résumé de l'article

Dans cet article, l'auteur explique comment la maximisation du profit représente pour les entreprises économiques le critère de décision le plus opérationnel, tout en reconnaissant l'existence de multiples sous-objectifs ou contraintes. Cet objectif privilégié constitue le meilleur dénominateur commun pour tous les agents économiques de l'entreprise, à la condition, bien entendu, de se situer à un niveau moyen d'abstraction.

# Objectif privilégié de l'entreprise

Bertrand Belzile

*Dans cet article, l'auteur explique comment la maximisation du profit représente pour les entreprises économiques le critère de décision le plus opérationnel, tout en reconnaissant l'existence de multiples sous-objectifs ou contraintes. Cet objectif privilégié constitue le meilleur dénominateur commun pour tous les agents économiques de l'entreprise, à la condition, bien entendu, de se situer à un niveau moyen d'abstraction.*

## L'objectif privilégié

On peut dire qu'il est surprenant d'avoir encore à s'interroger sur la motivation dans l'entreprise et plus spécialement sur la maximisation du profit en tant qu'objectif privilégié poursuivi par l'entreprise économique.

D'abord, d'après l'enseignement reçu par la plupart des spécialistes en économie d'entreprise,<sup>1</sup> la maximisation du profit constitue une hypothèse fondamentale de la micro-économique. Puis, d'après la culture économique qui prévaut en milieu capitaliste, les entreprises<sup>2</sup> opèrent pour faire des profits.

Cette interrogation apparaît d'autant plus surprenante qu'elle implique une remise en question de la rationalité du comportement des dirigeants d'entreprises en tant que tels. En effet, certains d'entre eux ne chercheraient pas à maximiser le profit, mais le volume des ventes (Baumol), d'autres viseraient à maintenir un équilibre des ratios financiers (Boulding).

BELZILE, BERTRAND, professeur, Département des Relations Industrielles, Université Laval.
---

(1) Economie d'entreprise ne revêt pas le sens que lui donne François Perroux dans « Le Capitalisme », *Que Sais-je*, no 315. L'auteur a déjà défini l'expression dans « Quelques réflexions sur l'économie d'entreprise », *Relations Industrielles*, vol. 22, no 3 (1967), pp. 11-13.

(2) Dorénavant, on emploiera entreprise au sens d'entreprise économique (business firm).

On pourrait ainsi allonger presque indéfiniment la liste des objectifs poursuivis par les entreprises. Pourtant, personne ne peut nier la nécessité pour tout preneur de décision de privilégier un objectif et de considérer tous les autres comme des sous-objectifs ou contraintes. Il va de soi que ces derniers doivent être évalués en fonction du premier. De plus, l'objectif privilégié doit être unique et ultime, aussi bien dans le temps que dans l'espace, pour une entreprise considérée dans son ensemble.

Donc, d'une part, il n'existe pas de consensus général sur un même objectif privilégié pour toutes les entreprises et d'autre part on reconnaît la nécessité pour toute entreprise de définir un tel objectif. De deux choses l'une: l'objectif privilégié diffère d'une entreprise à l'autre; ou toutes les entreprises poursuivent fondamentalement le même objectif. Seule la deuxième possibilité apparaît plausible. On voit tout de suite à quelles conditions.

A cette fin, il faut d'abord circonscrire le phénomène que l'on veut étudier. Il ne s'agit pas ici de l'allocation optimale des ressources sur le marché, mais plutôt du processus décisionnel dans la gestion des entreprises. Certains objecteront peut-être que les deux phénomènes n'en forment qu'un seul. Quoi qu'il en soit, on s'intéresse ici à l'objectif en tant que critère de décision. Même là, on ne désire nullement expliquer ni prédire dans le détail chaque décision spécifique. On se situe à un certain niveau d'abstraction qui permet de savoir ce vers quoi les dirigeants tendent, plutôt que ce qu'ils font exactement.

L'allocation des ressources sur le marché rejoint les préoccupations d'efficacité économique ou de bien-être économique. Par ailleurs, ce sont surtout les « behavioristes » qui veulent grosso modo connaître le comportement circonstancié de chaque preneur de décision. Cette deuxième approche est généralement dénommée, à juste titre, « process-oriented ». Finalement, on peut penser à une troisième qui se situe en quelque sorte entre les deux précédentes. Il va sans dire qu'il faut avant tout référer ici au niveau d'abstraction et partant au niveau d'explication et de prédiction des phénomènes visés, i.e. les décisions dans l'entreprise. Il semble que les auteurs réfèrent à cette dernière approche quand ils parlent d'élaboration de la théorie économique traditionnelle de l'entreprise, par opposition principalement à l'approche « process-oriented » mentionnée plus haut.

La théorie économique traditionnelle de l'entreprise postule la maximisation du profit comme objectif unique et ultime. L'approche « process-oriented » ne privilège a priori aucun objectif particulier; on construit, pour chaque décision spécifique ou type de décision, un modèle qui colle le plus possible à la réalité particulière qui prévaut dans une entreprise donnée et à un moment donné. Autrement dit, dans la première approche on se situe dans la durée, alors que dans la deuxième, on effectue une coupe instantanée.

Dans les deux cas, donc, on peut croire qu'il existe un consensus assez général sur la question de l'objectif privilégié. Mais entre ces deux positions extrêmes, on peut, bien sûr, en retrouver une infinité. Cependant, pour les fins de l'analyse, on doit en limiter le nombre; on peut même le réduire à l'unité. Il reste loisible à chacun d'effectuer toute combinaison de ces trois approches, selon chaque situation concrète. Cette position moyenne consiste en l'élaboration de la théorie économique traditionnelle avec la maximisation du profit comme objectif privilégié accompagnée de plusieurs sous-objectifs.

Il semble opportun de motiver brièvement le choix de la troisième approche ou position moyenne et d'en expliquer du même coup les principales significations. En plus de l'aspect émotionnel défini par le proverbe, *in medio stat virtus*, qui peut expliquer en partie cette attitude, il existe sans contredit un fondement rationnel à ce choix. D'une part, la micro-économie néo-classique ne permet d'expliquer d'assez près le comportement des entreprises qu'en situation se rapprochant sensiblement de la concurrence pure. De plus, Koplín écrit que « la théorie des prix... n'est pas destinée à aider l'homme d'affaires dans la gestion de son entreprise ». <sup>3</sup>

D'autre part, l'approche « process-oriented » vise à expliquer et à prédire la décision d'une entreprise donnée, dans des circonstances spécifiques. Par contre, l'élaboration de la théorie traditionnelle demeure à un niveau moyen d'abstraction et permet de postuler en particulier la maximisation du profit comme objectif privilégié soumis, bien sûr, à de nombreuses contraintes. Donc, en plus de sa capacité passablement grande d'expliquer et de prédire les décisions des entreprises, l'approche choisie revêt un caractère normatif auquel il faut attacher

---

(3) KOPLIN, H.T., « The Profit Maximization Assumption », *Oxford Economic Papers* (new Series), July 1963, pp. 138-9. Traduction de l'auteur.

une grande importance face à la complexité de la gestion de même qu'à la multiplicité des agents économiques qui « participent » à la prise de décision dans les entreprises modernes.

### Opinions de quelques auteurs

MARTIN SHUBIK

« L'entreprise maximise-t-elle? Qu'est-ce que l'entreprise maximise »? Selon Martin Shubik, <sup>4</sup> ces deux questions peuvent peut-être intéresser les philosophes. Quant aux économistes, il prétend que ce qui les intéresse directement c'est de savoir si « on doit qualifier la politique globale de l'entreprise de maximisation, d'optimisation ou de quelque chose d'autre ». Shubik exprime apparemment par là sa préférence pour l'approche « process-oriented » plutôt que pour l'élaboration de la théorie économique traditionnelle de l'entreprise. D'ailleurs nombreux sont les auteurs qui prétendent que la théorie veut expliquer et prédire le comportement d'un dirigeant largement fictif et que les théoriciens ont défini un entrepreneur (dirigeant) idéal. Selon eux, la théorie s'applique à ce qui devrait être et non à ce qui est.

Mais il est permis de choisir la dernière approche comme on l'a déjà fait précédemment. On affirme donc que les économistes ont raison de chercher à savoir ce que tendent à maximiser les dirigeants comme tels, tout en admettant, bien sûr, que ceux qui préfèrent l'approche « process-oriented » se désintéressent logiquement des deux premières questions de Martin Shubik. Bien plus, il s'avère possible d'après plusieurs auteurs <sup>5</sup> de vérifier directement dans les faits si la maximisation du profit préside au processus décisionnel actuel dans les entreprises.

Au fond, ce qui importe avant tout, ce n'est pas tant de savoir si les dirigeants <sup>6</sup> cherchent explicitement et consciemment à maximiser le profit, mais plutôt s'il y va de leur intérêt de faire ainsi, ou mieux

(4) SHUBIK, M., « Objective Functions and Models of Cooperative Optimization », *Q.J.E.*, August 1961, p. 346. Traduction de l'auteur.

(5) Voir, entre autres, à ce sujet: Grunberg, « The Profit Maximization Assumption: Comment », *Oxford Economic Papers*, July 1964, p. 287 et Stigler, G., *Theory of Price*, éd. rév. (New York: Macmillan, 1952), p. 149.

(6) On emploie toujours, à moins de contre-indication explicite, le terme dirigeant au sens de dirigeant en tant que tel et non en tant qu'individu. La distinction sera expliquée plus loin.

s'ils le font implicitement et inconsciemment. Car c'est d'abord à leur raison que les dirigeants doivent s'en remettre, au moins idéalement, dans leurs prises de décisions. On est donc autorisé à postuler le désir d'un comportement rationnel. Dans la suite, on peut essayer de découvrir si effectivement les dirigeants prennent leurs décisions (en désirant agir) rationnellement. Autrement dit, on peut se demander si les motifs *avoués* par les dirigeants se ramènent à l'objectif privilégié que l'on propose i.e. la maximisation du profit.

### LOWE-HEILBRONER

Une question qui semble encore loin d'être élucidée: comment tenir convenablement compte du comportement irrégulier et partant imprévisible de l'agent économique? En commentant l'important ouvrage d'Adolph Lowe, *On Economic Knowledge*, Heilbroner écrit que l'« attribution d'un statut 'scientifique' à l'analyse économique repose sur deux 'modes répétitifs de dépendance': l'un les forces de la nature et l'autre un système fiable de coordination du comportement ». <sup>7</sup> En exposant la thèse de Lowe, Heilbroner écrit plus loin que « le fondement antérieur de la théorie — des modes de comportements connus — fait défaut ». <sup>8</sup> Pour rendre la théorie et la réalité déterminées, Lowe <sup>9</sup> propose un nouveau principe opérationnel qu'il désigne « Control » <sup>10</sup> et qui donne naissance à une nouvelle phase de la théorie économique, qu'il appelle « Economie politique ».

Il est bien sûr que les économistes doivent tenir compte des modes de comportement: mais jusqu'où? Peut-on postuler avec Lowe l'autonomie des unités économiques et la destination de l'économie, puis remplacer le procédé déductif traditionnel par une nouvelle approche « Instrumental »? <sup>11</sup> N'est-il pas plutôt préférable, dans l'état actuel des connaissances, de postuler une *direction consciente* chez les agents économiques, ce qui revient en gros à délaissier l'approche « behavior-

(7) HEILBRONER, « Is Economic Theory Possible »? *Social Review*, p. 278. Traduction de l'auteur.

(8) *Ibidem*, p. 285.

(9) *Ibidem*, p. 286.

(10) « Control as here understood refers to a public policy that concerns itself with the shaping of the behavioral patterns themselves. » *Ibidem*, p. 287.

(11) « By Instrumentalism Lowe means the use of economic reasoning, i.e., to infer behavior patterns appropriate for the achievement of deliberately selected terminal states. » *Ibidem*, p. 287.

riste » en économie d'entreprise au profit d'une élaboration de la théorie traditionnelle?

Un tel choix a déjà été motivé rapidement et on y reviendra plus loin. Qu'il suffise d'ajouter ici que par direction consciente on veut signifier une certaine rationalisation des choix i.e. la définition d'un objectif privilégié, puis l'évaluation des sous-objectifs en fonction de celui-là et enfin l'évaluation des diverses possibilités d'action relativement aux critères de décision précédents.

### GRANGER

L'un des principaux obstacles à voir clair dans l'ensemble complexe composé de l'objectif privilégié et des sous-objectifs réside dans la difficulté d'établir des relations satisfaisantes entre eux d'une part et d'évaluer les possibilités d'action en fonction de ces critères de décision d'autre part. Heureusement, Granger rapporte que « le nouveau système de programmation au Ministère de la Défense (des Etats-Unis) est établi d'après neuf types de missions ou grands objectifs de cette organisation (e.g. représailles stratégiques). Pour la première fois, sur une base globale et formelle, on a fait correspondre le coût de chaque activité du Ministère de la Défense à son efficacité à remplir ces missions ». <sup>12</sup>

### KOPLIN et GRUNBERG

Il convient maintenant d'insister avec Koplín sur la distinction essentielle entre l'entreprise et ses dirigeants, ou encore entre les dirigeants en tant que dirigeants et les dirigeants en tant qu'individus. Car cette distinction permet de généraliser davantage et ainsi de ne pas se perdre dans des particularités telles que la taille des dirigeants ou la couleur de leurs yeux. Cet auteur écrit qu'« il est insensé de supposer, ou de suggérer que la théorie économique suppose qu'un individu va tenter de maximiser son revenu monétaire net, en travaillant un nombre d'heures physiquement maximum à la tâche la plus payante qu'il peut remplir ». <sup>13</sup>

(12) GRANGER, CHARLES H., « The Hierarchy of Objectives », *H.B.R.*, May-June, 1964, p. 72. Traduction de l'auteur.

(13) KOPLIN, *op. cit.*, p. 131. Traduction de l'auteur.

Il semble préférable de laisser les économistes-« méthodologues » discuter de la compatibilité ou incompatibilité entre la maximisation de l'utilité et la maximisation du profit. On peut cependant être d'accord avec Koplín qui écrit que « l'hypothèse de la maximisation de l'utilité est beaucoup plus essentielle à la théorie des prix que celle de la maximisation du profit. La première est fondamentale, la seconde dérivée... La prédominance de la maximisation de l'utilité suggère plus simplement mais plus fondamentalement que la définition appropriée de la maximisation du profit en est une qui est compatible avec la maximisation de l'utilité ». <sup>14</sup>

De son côté, Grunberg écrit que « dans le but d'appuyer son point de vue, Koplín distingue l'agent économique, qui ne maximise pas ses profits monétaires mais son utilité, de l'entreprise qui est établie pour maximiser la différence entre le revenu total et les coûts totaux ». <sup>15</sup>

Koplín écrit également que « l'objectif de la corporation en tant que corporation est la maximisation du profit. L'objectif des individus qui font partie de la corporation, incluant les dirigeants et les propriétaires, est la maximisation de l'utilité ». <sup>16</sup>

## MOULY

Mouly prétend que la multiplicité des agents reliés plus ou moins étroitement à la gestion de l'entreprise invalide l'objectif de la théorie traditionnelle, la maximisation du profit. Il souligne l'objectif particulier poursuivi par chacun des principaux agents de l'entreprise qu'il voit comme « un lieu de rencontre d'influences multiples, un lieu de conflit et d'arbitrage de plans ». <sup>17</sup> Il indique le comportement distinctif selon la nature de l'agent dominant: « pour le capital financier, la tendance à la maximisation du profit; pour le capital commercial, la tendance à la maximisation de la valeur nette de l'entreprise; pour la direction technique, la tendance à la maximisation du chiffre d'affaires; pour la puissance publique, la tendance à la maximisation de la production; pour la main-d'oeuvre, la tendance à la maximisation du

(14) *Ibidem*, p. 131. Traduction de l'auteur.

(15) GRUNBERG, *op. cit.*, p. 287. Traduction de l'auteur.

(16) KOPLIN, *op. cit.*, p. 135. Traduction de l'auteur.

(17) MOULY, J., « De la firme et de ses comportements », *Revue d'Economie politique*, 1954, p. 987.



bien-être ». <sup>18</sup> L'auteur insiste cependant sur « le caractère tendanciel de ces comportements » et écrit qu'« il ne s'agissait que d'apporter une illustration de l'indétermination a priori du comportement de la firme... ». <sup>19</sup>

Il avait d'ailleurs déjà affirmé que « la multiplicité des agents relevant... de la fonction d'entreprise... entraîne en effet la multiplicité des objectifs... La notion de maximisation du profit, déjà imprécise, devient incohérente ». <sup>20</sup>

#### PAPANDREOU

Par ailleurs d'après Papandreou, <sup>21</sup> l'autorité dans l'entreprise appartient au « coordonnateur au sommet » (peak coordinator) qui impose son propre système de valeurs (value premises) dans le processus décisionnel. Et les exécutants, i.e. les agents de l'entreprise autres que le « coordonnateur au sommet », acceptent le système tel que défini par ce dernier. La théorie de l'organisation définit ainsi l'entreprise comme un système coopératif (cooperative system) dominé par un exécutif unique, même agent que l'entrepreneur de la théorie économique qui possède les pleins pouvoirs. L'entreprise de la théorie de l'organisation ressemble donc fortement à celle de la micro-économique.

De plus, cet auteur considère comme synonymes la rationalité et la maximisation d'un indice d'utilité (d'ophémélie). <sup>22</sup> Il faut reconnaître, en passant, le caractère excessivement lointain et partant à peu près « indéfinissable » de cet objectif. D'après Papandreou, « la maximisation du profit implique réellement rationalité; mais la rationalité peut signifier maximisation d'autres choses aussi bien que des profits. On peut déduire la maximisation du profit de la maximisation d'un indice d'utilité seulement si l'on impose une restriction sur le caractère de l'indice ». <sup>23</sup> Et il ajoute que « nous pouvons déduire le comportement qui consiste à maximiser le profit du comportement rationnel

(18) *Ibidem*, p. 992.

(19) *Ibidem*, p. 992.

(20) *Ibidem*, p. 987.

(21) PAPANDREOU, ANDREAS G., « Some Basic Problems in the Theory of the Firm », *Survey of Contemporary Economics*, Vol. II, pp. 183-219.

(22) Papandreou écrit : « utility-index maximization or rationality ». *Ibidem*, p. 206.

(23) *Ibidem*, p. 206. Traduction de l'auteur.

quand nous spécifions le profit comme critère de mise en rang dans notre système de préférence ». <sup>24</sup>

### La maximisation du profit et l'objectif privilégié

Au fond, il apparaît raisonnable de prétendre que quelque chose doit être maximisé; le vrai problème consiste à savoir ce que ce sera. Papandreou croit que, à la lumière de certains écrits tels ceux de Tintner et de Shackle, on devrait substituer la maximisation d'une fonction de préférence à celle du profit. Mais il s'empresse de faire une mise en garde en écrivant que « si les économistes veulent remplacer la maximisation du profit par la maximisation d'une fonction de préférence, ils doivent faire les démarches pour s'assurer que leur procédure ne perdra pas toute signification sur le plan empirique ». <sup>25</sup> A l'appui de cette assertion, il signale « le développement relatif de la théorie de l'entreprise (fondée sur la maximisation du profit) par contraste à celle du consommateur (fondée sur la maximisation d'un indice d'utilité) ». <sup>26</sup>

Après tout, ce que l'on recherche, c'est d'abord un critère *ultime et unique* qui permette aux dirigeants d'évaluer réellement leurs possibilités pour effectuer le choix optimal. A cet égard, le profit économique en tant qu'objectif privilégié apparaît un critère beaucoup plus opérationnel qu'une fonction de préférence.

Mais pour être autorisé à reconnaître le profit maximum comme objectif privilégié des entreprises, il faudrait vérifier au préalable si tous les autres objectifs proposés peuvent se ramener en termes de celui du profit. A cette fin, on devrait passer en revue chacun des principaux objectifs. Inutile de dire que cette tâche dépasse les limites de ce texte. D'ailleurs Stigler a raison, en un sens, d'affirmer qu'« il faut se méfier de la tentation de donner au profit un sens si large qu'il englobe tout motif possible ». <sup>27</sup> Par contre, le profit économique s'apparente à la valeur économique, et on a raison également de prétendre que les autres objectifs doivent être évalués en termes de la valeur économique ou profit économique en tant qu'objectif privilégié.

(24) *Ibidem*, p. 207. Traduction de l'auteur.

(25) *Ibidem*, p. 211. Traduction de l'auteur.

(26) *Ibidem*, p. 211. Traduction de l'auteur.

(27) STIGLER, *op. cit.*, p. 149.

Ainsi, l'entreprise qui cherche à maximiser son profit économique tend du même coup, entre autres choses, à assurer sa survie. De même, les dirigeants ne disposent d'aucun autre critère opérationnel, semble-t-il, que le profit maximum pour déterminer le volume optimal des ventes, la part optimale du marché, le montant optimal des engagements financiers dans des activités telles que les relations publiques et humaines, la recherche et le développement, etc.

Ce ne sont pas là que de simples jugements de valeur. Car si l'on désire un modèle qui se dégage des modes de comportement particuliers à chaque preneur de décision dans chaque cas spécifique, il semble permis de penser que l'entreprise économique cherche à maximiser son profit.

A ce point-ci de l'exposé, plusieurs se demandent probablement pourquoi il n'existe aucun consensus général sur un objectif privilégié. La meilleure explication se trouve vraisemblablement dans l'existence de plusieurs niveaux d'abstraction et de plusieurs termes définis différemment.

En effet, en ce qui concerne les niveaux d'abstraction, on retrouve, dans la micro-économie traditionnelle, l'unanimité sur l'objectif de la maximisation du profit; à l'autre extrémité cependant la diversité des modes de comportement actuels amène les « behavioristes » à reconnaître divers objectifs poursuivis par les entreprises.

Il apparaît donc primordial de spécifier le niveau d'abstraction auquel on désire se situer. On en a déjà énuméré trois principaux et on en a choisi un parmi ceux-là. Qu'il y en ait trois ou plus ne revêt aucune signification spéciale, semble-t-il, si ce n'est que le problème de la motivation se complique probablement avec le nombre grandissant de tels niveaux. L'important consiste à établir une classification et à choisir, en le caractérisant, le niveau que l'on retient pour ses propres fins. La théorie « behavioriste » de l'entreprise, par exemple, apparaît supérieure à la théorie traditionnelle à certains points de vue et inférieure à d'autres. Ce sont deux théories différentes. On n'invalide pas forcément l'une en utilisant l'autre, pour des fins appropriées.

Quant à la définition des termes, Haring & Smith,<sup>28</sup> par exemple, s'intéressent uniquement aux décisions opérationnelles dans lesquelles

(28) HARING, JOSEPH E., et SMITH, GORMAN C., « Utility Theory, Decision Theory, and Profit Maximization », *A.E.R.*, septembre, 1959.

seul le revenu compte et qui négligent donc les modes de comportement. La logique les conduit ainsi à reconnaître la maximisation du profit comme l'objectif unique des entreprises. De son côté, Lowe affirme qu'on doit tenir compte non seulement du revenu, mais également des modes de comportement, si l'on veut posséder une théorie capable réellement d'expliquer et de prédire les phénomènes économiques. Ceci l'amène à proposer ce qu'on a déjà mentionné plus tôt.

George W. England vient de publier un excellent article<sup>29</sup> dans lequel il énumère huit objectifs des organisations économiques, selon leur importance décroissante dans le comportement des dirigeants: « efficacité de l'organisation, productivité élevée, maximisation du profit, croissance de l'organisation, leadership dans l'industrie, stabilité de l'organisation, bien-être des employés et bien-être social ». <sup>30</sup> L'auteur subdivise les huit objectifs en quatre sous-ensembles. Dans le premier sous-ensemble, il inclut les trois premiers objectifs qui sont ce que Simon <sup>31</sup> appelle les critères de maximisation. Les trois objectifs suivants, l'auteur les considère plutôt comme des buts associés (*associative goals*) et il écrit qu'« un dirigeant peut décider d'agir d'une certaine façon pour influencer les objectifs 'critères de maximisation' et puis chercher à voir l'effet sur les objectifs du second sous-ensemble ». <sup>32</sup>

Les troisième et quatrième sous-ensembles sont formés respectivement de l'avant-dernier et dernier objectifs. Toujours d'après England, ceux-ci influencent faiblement le comportement des dirigeants.

Ces extraits de l'article de England revêtent, dans la pensée de l'auteur, une importance primordiale à un double point de vue. D'abord, les trois premiers objectifs, en termes d'influence sur le comportement de dirigeants, sont qualifiés de « critères de maximisation », i.e. qu'ils forment une sorte de tout ou quelque chose comme un objectif privilégié unique et ultime qui constitue effectivement le critère de décision dans la gestion de l'entreprise. Papandreou confirme en partie cette assertion quand il écrit que « l'efficacité est implicite dans la maximisation du profit, mais un comportement efficace n'est pas nécessairement un comportement de maximisation du profit ». <sup>33</sup>

(29) ENGLAND, GEORGE W., « Personal Value Systems of American Managers », *Reprint 51*, Industrial Relations Center, University of Minnesota, 1967.

(30) *Ibidem*, p. 62.

(31) SIMON, H.A., « On the Concept of Organizational Goal », *Administrative Science Quarterly*, IX, 1964, pp. 1-22.

(32) *Ibidem*, p. 63. Traduction de l'auteur.

(33) PAPANDREOU, *op. cit.*, p. 206. Traduction de l'auteur.

On se retrouve de nouveau ici au cœur même du problème. En effet, on ne possède pas de mesure valable de l'utilité, ainsi en est-il de l'efficacité et même de la productivité. On peut peut-être soulever le même problème de mesure dans le cas de la maximisation du profit. Cependant, ce dernier objectif possède sur les deux autres mentionnés précédemment un avantage décisif, puisqu'on peut le définir uniquement et globalement de sorte qu'il puisse servir de critère d'optimisation de l'efficacité et de la productivité, comme de tous les autres objectifs d'ailleurs. En effet, seul le profit représente la résultante, au sens strict, de toutes les activités de l'entreprise. Ainsi, on peut considérer très efficace la fabrication d'une entreprise, mais peut-être au détriment de la mise en marché. Car comment juger comme acceptables diverses opérations de nature différente, sans posséder une mesure commune de l'efficacité de ces opérations?

Les objectifs du deuxième sous-ensemble ne possédant qu'un caractère associé, et les deux derniers objectifs n'influençant que faiblement le comportement des dirigeants, il ressort à la suite de ce qu'on a dit plus tôt que la maximisation du profit peut seul constituer l'objectif privilégié de l'entreprise. Tous les autres objectifs deviennent du même coup des sous-objectifs ou contraintes que l'on doit relier proprement à l'objectif privilégié.

Schumpeter<sup>34</sup> met en garde contre les conclusions des analyses et insiste sur l'importance de se reporter aux faits et arguments qui les sous-tendent. C'est là un élément additionnel qui donne une importance considérable à des faits semblables à ceux consignés dans l'article de England. En effet, il s'agit là plutôt de faits que de conclusions tirées de leur analyse.

## Conclusion

Il apparaît évident que tout preneur de décision doit disposer d'un certain objectif privilégié pour évaluer les diverses possibilités d'action qui s'offrent à lui, à la condition, bien entendu, de postuler le désir d'un comportement rationnel.

(34) SCHUMPETER, J., *Capitalisme, socialisme et démocratie* (traduit de l'anglais par Gael Fain), Petite Bibliothèque Payot, Paris, 1963, p. 93 : « Dans toute tentative de pronostic social, ce qui compte n'est pas le Oui ou le Non résumant les faits et arguments ayant conduit à cette conclusion, mais bien ces faits et arguments eux-mêmes, lesquels contiennent tous les éléments scientifiques intégrés dans le résultat final ».

De plus, cet objectif doit être opérationnel: on pourra bien parler d'utilité maximale ou de survie pour l'entreprise, aussi longtemps qu'il s'avèrera impossible de mesurer de tels objectifs de façon valable, le dirigeant d'entreprise ne possèdera aucun critère opérationnel, i.e. capable de l'éclairer dans ses décisions concrètes. Dans cette optique, la maximisation du profit s'impose avec une nette supériorité sur tous ses concurrents dans une économie de marché où le mécanisme des prix se charge d'éliminer les entreprises non rentables.

Certes, dans une entreprise de services publics, la spécificité de l'objectif pourra différer de celle qui prévaut dans une entreprise privée de caractère économique, mais il semble qu'une démarche analogue à celle présentée ici doive être retenue.

## THE BASIC OBJECTIVE OF THE FIRM

Most of the firm's specialists teach and have taught that profit maximization is a fundamental assumption in the micro-economic theory. Following the economic culture prevailing in a capitalist society, one must admit in addition to this fundamental assumption the fact that a firm seeks profits. However the results of many surveys conducted among top firm executives led to the conclusion that most of them do not seek profit maximization but the sales volume, the share of the market, etc. It is even pretended that one single firm seeks for many objectives at the same time.

However it seems evident that only one objective can represent the final criterion of decision. It is called the basic objective which is pretended not to be different from profit maximization. Certainly the existence of sub-objectives or constraints to be respected by the firm in evaluating them in the terms of the basic objective is recognized.

This proposition is deduced from three main assumptions. In the first place nobody can deny the fact that a serious executive wishes to act rationally i.e. to optimize its decisions. In the second place, he needs to situate himself at a medium level of abstraction in a step of the decision-making process. He cannot only consider profit maximization: neither can he get lost in the detail of each specific decision. Finally, in order to be sufficiently operational, the basic objective must be the best common denominator to all the other objectives which then become sub-objectives or constraints.

Those three assumptions can allow the deduction of the following proposition: profit maximization seems to be the best basic objective of the firm. In fact, only profit represents the result of all the economic activities of a firm.