Numéro 166

CHAIRE DE DYNAMIQUE SOCIALE (C.D.S)

MOUVEMENTS & ENJEUX SOCIAUX

Revue Internationale des Dynamiques Sociales



WWW.MESRIDS.ORG
SEPTEMBRE - OCTOBRE 2026
KINSHASA-R.D.C

REVUE THÉORIQUE ET DOCTRINALE SUR LA PERFORMANCE INDUSTRIELLE EN ÉCONOMIE MANAGÉRIALE ET EN NOUVELLE MICROÉCONOMIE

par

Freddy MWEPU KATALAYI

Chef de travaux et Doctorant en sciences de gestion,
Université de Kinshasa

Résumé

La mesure et l'explication de la performance industrielle ont connu de profondes mutations conceptuelles au cours des six dernières décennies. Cet article propose une revue théorique et doctrinale de la performance industrielle à partir de l'économie managériale, des approches contractuelles de la firme et des théories fondées sur les ressources. La démarche est déductive, comparative et interprétative : elle confronte les postulats, mécanismes explicatifs et critères de performance des principaux courants retenus. L'analyse montre que la performance industrielle ne peut être réduite à un ratio d'efficience financière ou technique. Elle constitue une construction multidimensionnelle qui dépend de l'articulation entre efficacité productive, gouvernance des transactions, systèmes d'incitation, allocation des droits de contrôle et capacité de reconfiguration stratégique. Les résultats ont une portée conceptuelle : ils soutiennent des propositions théoriques qui devront être soumises à une validation empirique ultérieure.

Mots-clés : *Performance industrielle, Économie managériale, Nouvelle microéconomie, Théorie de l'agence, Coûts de transaction, Épistémologie déductive.*

Abstract

The measurement and explanation of industrial performance have undergone major conceptual changes over the past six decades. This article offers a theoretical and doctrinal review drawing on managerial economics, contractual theories of the firm, and resource-based approaches. It adopts a deductive, comparative, and interpretive method by confronting the assumptions, explanatory mechanisms, and performance criteria of the selected traditions. The analysis shows that industrial performance cannot be reduced to a financial or technical efficiency ratio. It is a multidimensional construct shaped by the interaction of productive efficiency, transaction governance, incentive systems, residual control rights, and strategic reconfiguration capabilities. These findings are conceptual: they support theoretical propositions that require subsequent empirical testing.

Keywords : *Industrial Performance, Managerial Economics, New Microeconomics, Agency Theory, Transaction Costs, Deductive Epistemology.*

INTRODUCTION

La question de la performance industrielle réside au cœur de l'analyse économique et des sciences de gestion. Sur le plan historique, l'analyse de l'efficience productive constituait un domaine réservé de la théorie économique standard. Dans la modélisation néoclassique orthodoxe[1] de Gérard Debreu (1959, p. 32-45) et Léon Walras (1874), la firme est conçue comme un agent individuel rationnel maximisant son profit sous contrainte technologique. Cette représentation « chrématistique[2] » et mécaniste réduit l'entreprise à une fonction de production ou une « boîte noire » au sein de laquelle la conversion des inputs en outputs s'effectue sans frottement organisationnel, ni conflit d'intérêts.

Cependant, ce paradigme rend imparfaitement compte des réalités des grandes entreprises industrielles contemporaines, marquées par la séparation entre propriété et contrôle (Berle et Means, 1932, p. 112-125), l'essor des structures multidivisionnelles et la complexification des marchés (Chandler, 1962, p. 89-104). L'économie managériale et les approches contractuelles, institutionnelles et informationnelles de la firme répondent à la nécessité d'ouvrir la « boîte noire » organisationnelle.

L'expression « nouvelle microéconomie » désigne ici un ensemble hétérogène d'approches contractuelles, institutionnelles et informationnelles qui enrichissent le cadre standard. Elles introduisent notamment la rationalité limitée (Simon, 1957, p. 198), l'opportunisme (Williamson, 1985, p. 47), les asymétries d'information (Akerlof, 1970, p. 489) et l'incomplétude contractuelle (Grossman et Hart, 1986, p.

[1] Il s'agit de la théorie de l'équilibre général qui assure la représentation rigoureuse et la plus abstrait du fonctionnement du marché ; cherchant à répondre à la question centrale de savoir si c'est possible dans des marchés interdépendants, où chaque individu agit de manière purement égoïste, il existe un état d'équilibre global où l'offre égale à la demande pour tous les biens en même temps ?

[2] Il s'agit d'une représentation ou conception de l'entreprise réduite exclusivement à sa dimension financière et à l'accumulation de richesse monétaire.

692). Les théories fondées sur les ressources et les capacités dynamiques, mobilisées plus loin, relèvent principalement du management stratégique et complètent cette lecture sans se confondre avec elle.

Dès lors, la performance industrielle ne s'interprète plus seulement comme l'optimisation mathématique d'une combinaison d'intrants au sens de Wilfredo Federico Pareto (1909) ou de Michael James Farrell (1957, p. 253), mais comme la capacité d'une organisation à concevoir des architectures institutionnelles et contractuelles capables de minimiser les coûts d'alignement, de transaction et d'agence, tout en maximisant la création et la captation de valeur.

La question principale est donc la suivante : comment les différents courants de la nouvelle microéconomie et de l'économie managériale redéfinissent-ils la nature, les déterminants et les mécanismes d'optimisation de la performance industrielle par rapport au paradigme néoclassique traditionnel ?

De cette question principale découlent trois questions spécifiques :

- dans quelle mesure la minimisation des frictions contractuelles (coûts de transaction et d'agence) constitue-t-elle le véritable pivot de la performance industrielle en environnement d'information imparfaite ?
- comment l'allocation des droits de contrôle résiduels et la possession de ressources spécifiques conditionnent-elles la pérennité de l'avantage concurrentiel des firmes industrielles ?
- de quelle manière la prise en compte des capacités dynamiques et des motivations comportementales permet-elle d'unifier la performance opérationnelle, organisationnelle et financière dans une grille multidimensionnelle ?

L'objectif principal poursuivi par cet article est de proposer une synthèse doctrinale intégrée expliquant le passage d'une conception mécaniste et synchrone de la performance industrielle à un modèle multidimensionnel fondé sur les théories contractuelles et organisationnelles. D'une manière spécifique, il est question de :

- Analyser de manière comparative les apports de la théorie des coûts de transaction et de la théorie de l'agence dans l'explication des inefficiences et de l'efficience de second rang (Second-Best).
- Démontrer l'impact direct de la théorie des « contrats incomplets » et du courant « Resource-Based View » (RBV) sur l'appropriation des rentes industrielles et la prise de décision stratégique.
- Suggérer un modèle conceptuel synthétique unifiant les dimensions opérationnelles, contractuelles, stratégiques et financières de la performance industrielle.

Compte tenu de la nature théorique de l'étude, les hypothèses suivantes sont formulées comme des propositions conceptuelles à examiner :

- en présence d'asymétries d'information et de rationalité limitée, l'efficience de la firme industrielle ne dépend pas prioritairement de l'optimisation des facteurs de production (inputs/outputs), mais de la minimisation conjointe des coûts de transaction et des coûts d'agence ;
- l'allocation des droits de contrôle résiduels influence les incitations à investir dans des actifs spécifiques ; son efficacité dépend de la contribution marginale des parties, des possibilités contractuelles et des distorsions induites par la structure de propriété ;
- La performance industrielle globale est une construction multidimensionnelle où la performance financière ultime dépend de la capacité dynamique de reconfiguration des ressources et de l'alignement des architectures de gouvernance.

1. POSITIONNEMENT EPISTEMOLOGIQUE ET DEMARCHE METHODOLOGIQUE

1.1. Ancrage épistémologique : démarche critique et analytique

Sur le plan épistémologique, l'article adopte une démarche critique et analytique. Les théories sont traitées comme des systèmes de propositions dont il convient de comparer les postulats, les mécanismes et la portée explicative. La référence au rationalisme critique de Popper (1959) invite à distinguer la cohérence théorique de la validation empirique ; Friedman (1953, p. 7-15) et Williamson (1985) éclairent, quant à eux, le statut instrumental et comparatif des modèles mobilisés.

Nous postulons que les théories de la firme constituent des grilles d'explication théoriques dont la validité réside dans leur capacité à expliquer les comportements observables des organisations industrielles

(choix d'intégration, modes de rémunération, gouvernance). La posture adoptée cherche à confronter logiquement les postulats des différents courants afin de tester leur cohérence interne et leur pouvoir explicatif résiduel.

1.2. Approche méthodologique : revue doctrinale déductive et métathéorique

La méthodologie repose sur une revue narrative structurée et une analyse métathéorique déductive. Il ne s'agit ni d'une étude empirique ni d'une revue systématique au sens strict, faute d'un protocole reproductible précisant les bases consultées, les équations de recherche et les critères d'inclusion. Le corpus réunit les travaux fondateurs cités dans la bibliographie et les confronte selon trois phases :

PHASE 1	**Cartographie et sélection de la littérature doctrinale**
• Recensement des articles fondateurs (Coase, Williamson, Jensen, Hart) ; • Analyse comparative des postulats d'analyse (rationalité, information).	
PHASE 2	Déconstruction et reconstruction conceptuelle
• Isolement des variables explicatives de la performance (k, u, f, C_a) ; • Formalisation des équations et modèles arbitrales de chaque école.	
PHASE 3	Discussion des propositions et synthèse multidimensionnelle
• Examen de la cohérence logique des propositions ; • Élaboration du modèle d'évaluation unifié.	

La première phase cartographie les travaux fondateurs de l'économie néoclassique, des modèles managériaux, des théories contractuelles et des approches fondées sur les ressources. La deuxième extrait leurs unités de comparaison : conception de la firme, mécanismes d'incitation, variables transactionnelles, droits de propriété et critères de performance. La troisième confronte les propositions de recherche aux prédictions du corpus afin d'en apprécier la cohérence et les tensions. Cette démarche autorise une synthèse conceptuelle, mais non une validation causale ou statistique.

II. FONDEMENTS HISTORIQUES : DE LA FIRME NEOCLASSIQUE A L'ECONOMIE MANAGERIALE

2.1. L'impasse de la vision néoclassique pure

Dans le cadre microéconomique traditionnel développé par Arrow et Debreu (1954, p. 265-290), la firme n'a pas d'existence organisationnelle propre : elle est représentée par un ensemble de possibilités de production. Farrell (1957, p. 254-260) distingue deux composantes de l'efficience : l'efficience technique, soit la capacité à produire le maximum d'extrants à partir d'un niveau donné d'intrants, et l'efficience allocative, soit l'utilisation des facteurs dans des proportions optimales compte tenu de leurs prix relatifs.

Toutefois, la perception de la performance industrielle suivant cette approche fait l'impasse sur l'organisation interne, la motivation du travail et la gestion de l'incertitude.

2.2. Emergence des modèles managériaux de la firme

C'est avec l'avènement de l'économie managériale que le comportement réel des dirigeants a été introduit dans la modélisation formelle de William Baumol, (Baumol, 1959, p. 45-58), Robin Lapthom Marris (1964, p. 102-120) et Oliver Eaton Williamson (1964, pp. 28-42).

Selon le modèle de maximisation des ventes à la Baumol, les managers cherchent prioritairement à maximiser le chiffre d'affaires sous la contrainte d'assurer un niveau de profit minimum (pi_{min}), jugé suffisant pour rassurer les actionnaires. Le modèle de croissance managériale, selon Marris (1964,) formalise le compromis entre le taux de croissance du capital de la firme (g) et le ratio de valorisation boursière (v). Et enfin, le modèle d'utilité discrétionnaire à la Williamson (1964,) introduit une fonction d'utilité du manager $U_m = f(S, M, I_d)$, où S représente les dépenses d'encadrement, M les avantages en nature et I_d les investissements discrétionnaires.

III. NOUVELLE MICROECONOMIE ET LE TRAITEMENT CONTRACTUEL DE LA PERFORMANCE

L'économie organisationnelle cherche à expliquer et à réduire les inefficacités de gouvernance. L'analyse retient trois ensembles complémentaires : la théorie des coûts de transaction, la théorie de l'agence et des incitations, ainsi que la théorie des contrats incomplets.

3.1. Théorie des coûts de transaction (TCT)

Initiée par Coase (1937, p. 386-405) et développée par Williamson (1975, p. 20-39 ; 1985, p. 41-84), la théorie des coûts de transaction considère la firme et le marché comme des modes alternatifs de gouvernance des transactions.3

Selon Williamson (1985, p. 52-60), la structure de gouvernance dépend de la spécificité des actifs (k), de l'incertitude (u) et de la fréquence (f). La performance industrielle globale C_{total} s'exprime comme la somme des coûts de production C_p et des coûts de transaction C_t :

Lorsque k > 0, recourir au marché expose l'entreprise au risque de hold-up[4]. L'intégration verticale (la hiérarchie) devient la structure d'arbitrage performante.

3.2. Théorie de l'agence et des incitations

Initiée par Michael Cole Jensen et William Meckling (1976, p. 305-360), la théorie de l'agence conçoit la firme comme un « nœud de contrats » reliant un « Principal » et un « Agent ». Les coûts d'agence se décomposent selon la formulation classique suivante :

- les dépenses de surveillance ou « monitoring costs », engagées par le principal ;
- les coûts d'obligation ou « bonding costs », supportés par l'agent pour garantir sa fidélité ;
- la perte résiduelle ou « residual loss », liée à la divergence irréductible des décisions.

La performance efficace est un optimum de second rang ou « Second-Best », fondé sur un compromis entre le partage des risques et le maintien des incitations, affirme Bengt Robert Holmström (1979, p. 78).

3.3. Théorie des contrats incomplets et les droits de propriété

Développée par Grossman et Hart (1986, p. 691-719) ainsi que Hart et Moore (1990, p. 1119-1158), cette théorie part de l'impossibilité de spécifier contractuellement toutes les contingences pertinentes.5

La thèse centrale de Hart (1995, p. 28-54) postule que l'allocation des droits de contrôle résiduels conditionne l'incitation des agents à effectuer des investissements spécifiques non contractuels.

Dans ce cadre, la propriété influe sur les incitations à investir, mais son allocation implique un arbitrage : renforcer le pouvoir d'une partie peut réduire les incitations de l'autre. La structure efficiente dépend donc des investissements marginaux, de leur complémentarité et des distorsions propres à chaque configuration.

IV. APPROCHES FONDEES SUR LES RESSOURCES ET LES COMPETENCES

Les approches fondées sur les ressources et les compétences — Resource-Based View (RBV) et capacités dynamiques — relèvent principalement du management stratégique. Elles expliquent la création de valeur par l'hétérogénéité des ressources, leur difficile imitation et la capacité de l'organisation à les renouveler.

1. Cadre Valeur, Rareté, Inimitabilité, Organisation (VRIO) et les rentes organisationnelles

Dans la perspective RBV développée par Penrose (1959), Wernerfelt (1984) et Barney (1991, p. 99-120), la performance industrielle dépend de ressources créatrices de valeur, rares, difficilement imitables et effectivement organisées. Ces conditions peuvent soutenir des rentes ricardiennes et organisationnelles, sans en garantir automatiquement la durée.6

3Ronald H. Coase, « The Nature of the Firm », Economica, vol. 4, no 16, 1937, p. 386-405 ; Oliver E. Williamson, The Economic Institutions of Capitalism, New York, Free Press, 1985.

[4] Il désigne le risque de capture opportuniste ou mieux, placer l'entreprise dans une position de vulnérabilité stratégique ou contractuelle. Il survient lorsqu'une entreprise réalise des investissements spécifiques pour un partenariat, et que son partenaire profite de cette dépense créant un rapport de force asymétrique pour renégocier le contrat à son avantage.

5Sanford J. Grossman et Oliver D. Hart, « The Costs and Benefits of Ownership », Journal of Political Economy, vol. 94, no 4, 1986, p. 691-719 ; Oliver Hart et John Moore, « Property Rights and the Nature of the Firm », Journal of Political Economy, vol. 98, no 6, 1990, p. 1119-1158.

6Jay Barney, « Firm Resources and Sustained Competitive Advantage », Journal of Management, vol. 17, no 1, 1991, p. 99-120 ; David J. Teece, Gary Pisano et Amy Shuen, « Dynamic Capabilities and Strategic Management », Strategic Management Journal, vol. 18, no 7, 1997, p. 509-533.

2. Capacités dynamiques (Dynamic Capabilities)

Dans un environnement instable, David Teece, Gary Pisano et Amy Shuen (1997, p. 509-533), et David Teece (2007, p. 1319-1350) définissent la performance industrielle comme la capacité d'intégration, de construction et de reconfiguration des compétences d'une firme à travers trois piliers : « Sensing, Seizing, et Transforming » (détection, capture de valeur, et reconfiguration).

V. DISCUSSION DES PROPOSITIONS CONCEPTUELLES

La confrontation des courants retenus permet d'apprécier la cohérence des propositions formulées. Elle ne constitue pas un test empirique : les conclusions ci-dessous indiquent le degré de soutien théorique fourni par le corpus.

1. Discussion de la première proposition

- Énoncé de la première hypothèse : En présence d'asymétries d'information et de rationalité limitée, l'efficience de la firme ne dépend pas prioritairement de l'optimisation des facteurs de production, mais de la minimisation conjointe des coûts de transaction et des coûts d'agence.
- Démonstration théorique : Les travaux de Williamson (1985) démontrent qu'une firme optimisant parfaitement sa technologie d'ingénierie (C_p) peut faire faillite si ses coûts de transaction (C_t) explosent en raison du hold-up. Parallèlement, Holmström (1979) prouve que l'inobservabilité de l'effort détourne la firme de l'optimum de premier rang. L'efficience réelle est donc le résultat d'un arbitrage contractuel.

Conclusion : proposition théoriquement soutenue, sous réserve d'une validation empirique.

2. Discussion de la deuxième proposition

- Énoncé de la seconde hypothèse : L'attribution des droits de contrôle résiduels à la partie détenant l'investissement le plus spécifique constitue la condition nécessaire à la maximisation de la valeur industrielle résiduelle.
- Discussion théorique : l'approche Grossman-Hart-Moore montre qu'une partie peut sous-investir lorsqu'elle anticipe une faible appropriation ex post de la valeur créée. L'attribution du contrôle résiduel peut améliorer ses incitations, mais elle peut simultanément affaiblir celles de l'autre partie. La propriété ne restaure donc pas mécaniquement un optimum ; elle organise un arbitrage entre investissements non contractibles.

Conclusion : proposition théoriquement soutenue, sous réserve d'une validation empirique.

3. Discussion de la troisième proposition

- Énoncé de la troisième hypothèse : La performance industrielle globale est une construction multidimensionnelle où la performance financière ultime dépend de la capacité dynamique de reconfiguration des ressources et de l'alignement des architectures de gouvernance.
- Démonstration théorique : La synthèse entre le modèle VRIO de Barney (1991) et le cadre de Teece (2007) atteste que l'efficience statique (coûts) ne produit qu'un avantage temporaire. La surperformance boursière et financière à long terme (ROIC, EVA) est la manifestation ultime d'une architecture combinant réduction des frictions contractuelles et agilité organisationnelle.

Conclusion : proposition théoriquement soutenue, sous réserve d'une validation empirique.

VI. DISCUSSION ET PERSPECTIVES DE RECHERCHE

La revue doctrinale met en évidence un déplacement majeur : la performance n'est plus seulement assimilée à un résultat technique ou financier, mais analysée comme le produit conjoint d'arbitrages productifs, contractuels, organisationnels et stratégiques. Cette intégration comporte toutefois un risque d'éclectisme : les niveaux d'analyse et les mécanismes propres à chaque théorie doivent rester explicitement distingués.

1. Tableau comparatif des théories de la firme et de la performance

Courants théoriques	Auteurs fondateurs	Nature de la firme	Déterminant majeur de la performance	Mécanismes et Métriques de Performance
Néoclassique Standard	Debreu (1959), Farrell (1957)	Boîte noire, fonction de production	Optimisation technique et allocative	Productivité globale des facteurs
Modèles Managériaux	Baumol (1959), Williamson (1964)	Lieu d'arbitrage managérial	Équilibre entre objectifs des managers et actionnaires	Croissance des ventes, ratio de Marris
Coûts de Transaction (TCT)	Coase (1937), Williamson (1985)	Structure de gouvernance	Alignement entre transactions et modes d'organisation	Minimisation des coûts totaux (C_p + C_t)
Théorie de l'Agence	Jensen et Meckling (1976), Holmström (1979)	Nœud de contrats	Conception d'incitations, réduction de la perte résiduelle	Performance corrigée du risque, EVA
Contrats Incomplets	Grossman et Hart (1986), Hart (1990)	Allocation des droits de contrôle résiduels	Attribution de la propriété des actifs aux investisseurs critiques	Rente d'investissement ex-ante
Ressources et Capacités Dynamiques	Barney (1991), Teece et al. (1997)	Portefeuille de ressources hétérogènes	Actifs VRIO, agilité organisationnelle, reconfiguration	Rentes schumpétériennes, ROIC

2. Défis contemporains : Actifs intangibles et plateformes

À l'ère du numérique et des transitions écologiques, deux prolongements retiennent particulièrement l'attention : la dématérialisation des actifs et l'économie des plateformes.

La dématérialisation des actifs qui suppose que la prépondérance des données et du capital humain accentue l'incomplétude contractuelle et remet en question la notion de frontière physique de l'entreprise.

L'économie des plateformes met l'accent sur la concurrence entre écosystèmes d'acteurs interdépendants (Gawer et Cusumano, 2014, p. 417-433). Cette perspective ne doit pas être attribuée à Tirole (2001), dont l'article porte sur la gouvernance d'entreprise. Celui-ci contribue plutôt à élargir l'analyse au-delà de la seule relation actionnaires-dirigeants et à examiner les arbitrages entre parties prenantes.7

CONCLUSION

Cette revue doctrinale conduit à considérer la performance industrielle comme une construction multidimensionnelle. Au regard du corpus étudié, une firme performante cherche à concilier quatre exigences :

- alignement des structures de gouvernance sur la nature des transactions (TCT) ;
- conception de mécanismes d'incitation réduisant la perte résiduelle d'agence (Théorie de l'agence) ;
- allocation optimale des droits de contrôle résiduels pour stimuler l'investissement spécifique (Contrats incomplets) ;
- mobilisation et reconfiguration des capacités dynamiques (RBV).

En ouvrant la « boîte noire » de la firme, les approches étudiées offrent aux chercheurs et aux dirigeants une grille de lecture plus riche de la performance industrielle. La portée de cette synthèse demeure

7 Annabelle Gawer et Michael A. Cusumano, « Industry Platforms and Ecosystem Innovation », Journal of Product Innovation Management, vol. 31, no 3, 2014, p. 417-433 ; Jean Tirole, « Corporate Governance », Econometrica, vol. 69, no 1, 2001, p. 1-35.

toutefois théorique. Une recherche ultérieure devra expliciter un protocole documentaire reproductible, opérationnaliser les dimensions du modèle et les confronter à des données sectorielles ou organisationnelles afin d'en éprouver la validité externe.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Akerlof, G. A. (1970), « The market for lemons : Quality uncertainty and the market mechanism », The Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488–500.

Arrow, K. J., et Debreu, G. (1954), « Existence of an equilibrium for a competitive economy », Econometrica, 22(3), 265–290.

Barney, J. (1991), « Firm resources and sustained competitive advantage », Journal of Management, 17(1), 99–120.

Baumol, W. J. (1959), *Business behavior, value and growth*, Macmillan.

Berle, A. A., & Means, G. C. (1932), *The modern corporation and private property*, Commerce Clearing House.

Chandler, A. D. (1962), *Strategy and structure : Chapters in the history of the industrial enterprise*, MIT Press.

Coase, R. H. (1937), « The nature of the firm », Economica, 4(16), 386–405.

Debreu, G. (1959), *Theory of value : An axiomatic analysis of economic equilibrium*, Yale University Press.

Farrell, M. J. (1957), « The measurement of productive efficiency », Journal of the Royal Statistical Society : Series A (General), 120(3), 253–290.

Fehr, E., et Gächter, S. (2000), « Fairness and retaliation : The economics of reciprocity », Journal of Economic Perspectives, 14(3), 159–181.

Friedman, M. (1953), *Essays in positive economics*, University of Chicago Press.

Gawer, A., et Cusumano, M. A. (2014), « Industry platforms and ecosystem innovation », Journal of Product Innovation Management, 31(3), 417–433.

Grossman, S. J., et Hart, O. D. (1986), « The costs and benefits of ownership : A theory of vertical and lateral integration », Journal of Political Economy, 94(4), 691–719.

Hart, O. (1995), *Firms, contracts, and financial structure*, Oxford University Press.

Hart, O., et Moore, J. (1990), « Property Rights and the Nature of the Firm », Journal of Political Economy, 98(6), 1119–1158.

Holmström, B. (1979), « Moral hazard and observability », The Bell Journal of Economics, 10(1), 74–91.

Jensen, M. C., et Meckling, W. H. (1976), « Theory of the firm : Managerial behavior, agency costs and ownership structure », Journal of Financial Economics, 3(4), 305–360.

Laffont, J.-J., et Martimort, D. (2002), *The theory of incentives: The principal-agent model*, Princeton University Press.

Marris, R. (1964), *The economic theory of 'managerial' capitalism*, Free Press of Glencoe.

Penrose, E. T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, John Wiley & Sons.

Popper, K. R. (1959), « The Logic of Scientific Discovery », Hutchinson & Co.

Simon, H. A. (1957), Models of man, social and rational : Mathematical essays on rational human behavior in a social setting, John Wiley & Sons.

Spence, M. (1973), « Job market signaling », The Quarterly Journal of Economics, 87(3), 355–374.

Stiglitz, J. E. (1975), « Incentives, risk, and information : Notes towards a theory of screening », The Bell Journal of Economics, 6(2), 552–579.

Teece, D. J. (2007), « Explicating dynamic capabilities : The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance », Strategic Management Journal, 28(13), 1319–1350.

Teece, D. J., Pisano, G., et Shuen, A. (1997), « Dynamic capabilities and strategic management », Strategic Management Journal, 18(7), 509–533.

Tirole, J. (2001), « Corporate governance », Econometrica, 69(1), 1–35.

Walras, L. (1874), *Éléments d'économie politique pure ou Théorie de la richesse sociale*, L. Corbaz.

Wernerfelt, B. (1984), « A resource-based view of the firm », Strategic Management Journal, 5(2), 171–180.

Williamson, O. E. (1964), *The economics of discretionary behavior : Managerial objectives in a theory of the firm*, Prentice-Hall.

Williamson, O. E. (1975), *Markets and hierarchies : Analysis and antitrust implications*, Free Press.

Williamson, O. E. (1985), *The economic institutions of capitalism*, Free Press.

Centre de recherche d'interface université-société

COMITÉ DE RÉDACTION ET ADMINISTRATION

- Directeur-Editeur : Sylvain Shomba Kinyamba, Professeur Ordinaire
- Rédacteur en Chef : Gaston Mwene Batende, Professeur Emérite
- Rédacteur en Chef adjoint : Patrick Develtere, Professeur Ordinaire
- Secrétaire de rédaction : Michel Kandolo Edungu, Chef de Travaux
- Relation avec les partenaires : Jean Pierre Mpiana, Professeur Ordinaire
- Archivage et logistique : Ingrid Mulamba Feza, Professeure Associée

CONSEIL SCIENTIFIQUE

Professeurs Baeke Viviane, Batamba Balembu Antoine ; Bongeli Yeikeo Ya Ato Emile ; Develtere Patrick ; Ekala Pierre ; Gretry Lucille ; Huib Huyse ; Inswan Bidum Pierre ; Kaminar Théo-Macaire ; Kapalayi Mutanga Roger-Vincent ; Labana Lasay'abar Jean Berck Mans ; Malemba N'sakila Gilbert ; Matabisi Nico ; Mbalanda Willy ; Mbela Hiza Login ; Mbuyi Musongela François ; Mokonda Bonza Floratin ; Mukoka Nsenda François ; Mulamba Feza Ingrid ; Muluma Munanga Albert ; Musa Alokpo Dieudonné ; Musao Kalombo Célestin ; Mutunda Mwembo Pierre ; Mpiana Tshitenge Jean Pierre ; Mwabila Malela Clément ; Mwene Batende Gaston ; Ndeke Zamba Casimir ; Ngoma Binda Elie ; Ngoy Bisongo Colby ; Nkuanzaka Inzanza Adélard ; Ongevela Van Jan, Osokonda Okenge Basile, Ponsar Paul, Reychler Luc ; Sekimonyo Wa Magango Côme ; Shomba Kinyamba Sylvain ; Wingenga Jeannot ; Yandju Marie-Claire ; Yere Afobe Innocent Zimango Gama Romain.

Immeuble CDS n°3, Trafic, Route de l'Ouest,
Campus de l'Unikin, Tél. : 0999903563 /
shombakin@yahoo.fr,
www.mesrids.org
Dépôt légal : MR 3.02103.57117
N° ISSNB : 2790-3095 (impr.)
N° ISSNB : 2790-3109 (ligne)

