



*Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales - Marrakech*

# La théorie de l'agence



# **Présentation du plan**

***Introduction***

***I- La relation d'agence***

***II- Les conflits d'intérêts***

***III- Les coûts d'agence***

***IV- La théorie d'agence***

***V- Les limites de la théorie d'agence***

***Conclusion***



# **Introduction**

## I/ La relation d'agence

La définition la plus classique d'une relation d'agence est donnée par Jensen et Meckling, dans un article de 1976 : **"Nous définissons une relation d'agence comme un contrat par lequel une (ou plusieurs) personne (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent"**. « *Theory of the firm: managerial behavior, agency cost, and ownership structure* » Journal of Financial Economic, 1976, pp. 305-360.

De cette définition, on dégage les caractéristiques de la relation d'agence:

- Elle met en jeu **des droits de propriété**;
- Elle repose sur **la relation d'autorité**;
- Elle pose le problème **d'information imparfaite des contractants**;
- La relation d'agence est **asymétrique**;
- Elle conduit aux **opportunisme, risque moral et sélection adverse**.

Notons que dès 1976, Jensen et Meckling généralisent la notion de la relation d'agence. Elle recouvre en fait toute relation de coopération et non seulement relation agent-principal.

domaine	principal	agent
Direction d'entreprise	propriétaire	Directeur salarié
Relation de travail	employeur	employé
Contrat d'assurance	Assureur	Assuré
Planification	Plan	firme
Relation verticales	producteur	détaillants

## III/ Les conflits d'intérêts

Dans un contexte d'asymétrie d'information et d'impossibilité de rédiger des contrats complets, des conflits d'intérêts peuvent survenir.

Jensen et Meckling identifient deux types de conflits d'intérêt:

- D'une part les conflits entre actionnaires et dirigeants;
- D'autre part les conflits entre actionnaires-dirigeants et créanciers.

Cette divergence d'intérêt est accentuée par la différence des risques encourus. L'actionnaire peut perdre ses apports. Le dirigeant encours le risque de perdre son emploi et sa valeur sur le marché du travail

Ainsi, les efforts déployés par les dirigeants en faveur de l'entreprise, s'ils sont bénéfiques aux actionnaires, comportent pour eux une certaine désutilité.

Le problème de l'opportunisme ne se posera pas dans  
les cas suivants:

- S'il n'existe pas de divergence dans les préférences des acteurs;
- L'absence de problème d'asymétrie informationnelle.

# III/ Les coûts d'agence

Pour assurer le bon déroulement des contrats, les deux parties doivent supporter des coûts appelés les coûts d'agence.

Le principal ne peut s'assurer à un coût nul que l'agent prendra des décisions optimales.

Les coûts d'agence naissent dans toute situation qui suscite un effort coopératif entre deux ou plusieurs personnes, même s'il n'y a pas de relations claires principal/agent.

Ainsi, Jensen et Meckling distinguent trois types de coûts:

- **Les coûts de surveillance et d'incitation** : engagés par le principal pour orienter le compte de l'agent.
- **Les coûts d'obligation** : engagés par l'agent afin de mettre le principal en confiance.
- **Les coûts d'opportunité** : qui s'assimile à la perte d'utilité subie par le principal par suite d'une divergence d'intérêt avec l'agent

# IV/ La théorie d'agence

Les problèmes qu'étudie la théorie de l'agence n'apparaissent cependant que dans la mesure où les intérêts des deux parties peuvent diverger, et surtout où il y a information imparfaite et asymétrie d'information entre les parties. Elle vise soit à :

- Expliquer les formes organisationnelles comme mode de réduction des coûts d'agence.
- Proposer des mécanismes de contrôle et d'incitation visant à minimiser les coûts d'agence.

# *1-La théorie positive*

La théorie positive fondée par Jensen et Meckling démontre:

- L'efficiency des formes d'organisations caractéristiques du capitalisme;
- les systèmes de rapports contractuels libres conduisent spontanément à la sélection des formes organisationnelles les plus efficientes.

Jensen et Meckling se basent sur les idées suivantes :

**a/ Les firmes et les organisations sont considérées comme « nœuds de contrats »:**

- La firme n'a pas d'existence véritable;
- La question des « frontières » de la firme est sans objectif;
- Il n'y a pas d'opposition fondamentale entre firme et marché.

## b/ Il existe des relations entre complexité, processus de décision et assomption du risque:

Dans une organisation **complexe**, le caractère diffus de la connaissance spécifique implique qu'il est efficace de déléguer la décision aux agents qui détiennent cette connaissance.

Les problèmes d'agence qui en résultent peuvent être réduits en séparant:

- Les fonctions de gestion de la décision et de contrôle;
- La fonction d'assomption du risque et fonction de gestion.

Dans une organisation **non complexe**, les informations spécifiques utiles à la prise de décision sont détenues par un petit nombre d'agents. Il est efficient d'attribuer simultanément la fonction de gestion et la fonction de contrôle à ces agents

## 2- Théorie normative

Cette théorie s'intéresse à l'élaboration des mécanismes de contrôle et d'incitation visant à réduire les coûts d'agence. Dans ce contexte, Eisenhard suggère qu'il existe une multitude de stratégies de contrôle disponibles pour les organisations.

- Concevoir un emploi simple et routinier, de sorte que les comportements puissent être facilement observés et rémunérés en conséquences;
- Donner un emploi plus complexe et plus intéressant, et à investir dans le système d'information, notamment dans les systèmes de budgétisation, les audits afin de mieux connaître les comportements;
- Créer un emploi complexe et intéressant mais à recourir à une évaluation plus simple telle que la rentabilité ou les bénéfices.

# V/ Les limites de la théorie d'agence

- La théorie de l'agence refuse toute idée selon laquelle la firme reposerait sur un principe hiérarchique qui représente la base de toute firme capitaliste;
- Les coûts d'agence ne peuvent être optimaux car ils sont destinés à être contestés par les parties prenantes lorsqu'elles prennent conscience qu'ils existent des formes concurrentes supérieures.

- La firme est réduite à des relations interindividuelles ce qui a conduit à une dilution complète de la notion même de la firme.
- La notion de conflit ne doit pas être prise dans un sens agressif comme l'a pris la théorie d'agence. Le fait que les intérêts ne coïncident pas dans une relation ne signifie pas pour autant qu'un des acteurs cherche à exploiter l'autre partie.
- La minimisation de coût d'agence peut être non applicable soit parce que les co-contractants ne peuvent pas être informés soit ces parties ne cherchent pas même à s'informer en raison des coûts de l'information.

# Conclusion :

La théorie d'agence est ainsi une nouvelle approche néoclassique qualifiée d'approche contractuelle : l'entreprise est présentée comme un système de relation à caractère contractuel entre des agents économiques individuels.

En effet, cette relation contractuelle est caractérisée souvent par des divergences d'intérêt et asymétrie d'information amenant à l'opportunisme.

Dans cette perspective, la théorie d'agence traite les problèmes d'agence et propose des mécanismes de contrôle et d'incitation.

***Merci pour votre  
attention.***