

UNE NOUVELLE « MODERN CORPORATION » : RELECTURE GESTIONNAIRE DE L'OUVRAGE DE BERLE & MEANS (1)

Alors que l'on s'interroge sur l'entreprise du XXI^e siècle et sur « l'entreprise post-crise », il n'est pas inutile de revenir sur l'origine de l'entreprise du XX^e siècle. Dans quelles conditions celle-ci est-elle née ? Qu'est-ce qui explique les formes qu'on lui connaît ? Et quels en sont les fondements qui pourraient, aujourd'hui, être remis en cause ? Berle et Means apportent un éclairage historique intéressant puisque leur ouvrage *The Modern Corporation and Private Property* (1932) analyse l'apparition de l'entreprise moderne au début du XX^e siècle.

Par **Blanche SEGRESTIN***

Le livre ne nous invite pas à un simple retour sur l'histoire de l'entreprise moderne. Il apporte aussi un éclairage sur la crise actuelle de l'entreprise. Il mérite d'être lu (ou relu) parce qu'au-delà de l'éclairage historique, il pose des questions de droit et d'économie politique, qui restent tout à fait valables quatre-vingts ans plus tard. Mais il y a mieux : alors qu'il est considéré comme l'ouvrage précurseur de la théorie de l'agence et des doctrines de gouvernance d'entreprise, on s'aperçoit que, si les questions qu'il pose avaient été entendues dès 1932, la théorie de l'agence n'aurait peut-être pas pris une telle importance. Et peut-être l'entreprise ne connaîtrait-elle pas la crise de légitimité dont elle souffre aujourd'hui. En tout cas, il n'est que

temps de reprendre ce livre et les questions qu'il soulève... et, qui sait, d'y répondre, enfin !

Le livre de Berle et Means se prête, à l'évidence, à des lectures contrastées. De fait, la thèse des auteurs ne se laisse pas aisément saisir : elle a elle-même évolué au fur et à mesure de la rédaction de

* Professeur à Mines ParisTech.

(1) Cet article résulte d'une recherche menée avec Armand Hatchuel, professeur à Mines ParisTech. Il a bénéficié du soutien du Collège des Bernardins, au travers d'un projet de recherche sur la propriété des entreprises (coord. O. Favereau). Je remercie en particulier A. Rébérioux pour son apport sur Berle et Means. Mes remerciements vont également au rapporteur, pour ses conseils et ses précieuses références.

l'ouvrage. On sait aujourd'hui que l'ouvrage a été écrit en plusieurs temps, comme un « sandwich », diront certains commentateurs, en faisant allusion au fait que l'introduction et les derniers chapitres ont été rédigés bien que le cœur du livre (BRATTON, 2001 ; BRATTON et WACHTER, 2008). La pensée de Berle, un juriste, a changé lorsqu'il qu'il a travaillé avec l'économiste G. Means, puis lorsqu'il est devenu conseiller de Roosevelt (en 1932). Cette évolution explique la multiplicité des lectures qui ont été faites de *The Modern Corporation & Private Property* et la variété des interprétations qui peuvent en être faites (AGLIETTA et REBÉRIOUX, 2004 ; BRATTON, 2001 ; BRATTON et WACHTER, 2008 ; MIZRUCHI, 2004 ; MOORE et REBÉRIOUX, 2010). Ainsi, le livre a été très remarqué, dès sa sortie, en raison de la charge qu'il portait contre la libre concurrence. Le *Time magazine* l'avait alors qualifié de « *Economic Bible of the Roosevelt Administration* » (« *Bible économique de l'Administration Roosevelt* »). Mais ce sont surtout les questions qu'il pose sur la gouvernance qui feront, par la suite, la réputation du livre...

Plutôt que de faire état de la variété de ces lectures, nous nous proposons plus modestement d'insister ici sur une thèse qui, à notre sens, n'a pas été suffisamment soulignée : Berle et Means sont en effet les témoins d'un événement particulier, la naissance du management moderne. Comme Berle l'écrit dans un célèbre discours rédigé pour Roosevelt (2) : « *The day of the manager has come* ». Berle et Means étudient les répercussions du management au sein de l'entreprise : selon eux, le management bouleverse les relations au sein de l'entreprise. Contrairement à ce qui est habituellement rapporté, ils n'invitent pas à restaurer le pouvoir, supposé perdu, des actionnaires. Leur étude ne conclut pas à la nécessité d'encadrer, de surveiller ou de discipliner les dirigeants. Elle invite plutôt à réviser le statut des différentes parties de l'entreprise pour lui permettre de s'adapter à l'époque moderne. Remarquons, au passage, que Berle et Means ne sont ni l'un ni l'autre des gestionnaires : ils ne s'intéressent pas à l'organisation interne des entreprises, qu'ils évacuent d'ailleurs rapidement dans l'introduction. Ils s'intéressent en revanche aux implications de l'émergence du management pour l'économie et le droit. Et c'est là aussi ce qui fait l'intérêt de leur livre pour les gestionnaires. Car on n'a pas l'habitude de poser les questions sous cet angle : quelles sont les répercussions du management sur les cadres économiques et juridiques ? Et ceux-ci ont-ils pris toute la mesure de l'entreprise moderne ? Permettent-ils non seulement d'encadrer et de réglementer l'entreprise, mais aussi d'en actualiser tout le potentiel de développement économique et social ?

(2) « *The New Individualism* », discours de Roosevelt (du 23 septembre 1932).

Pour présenter cette lecture de Berle et Means, nous commencerons tout d'abord par rappeler les éléments empiriques du livre de ces deux auteurs qui ont nourri l'idée d'un déplacement du contrôle des actionnaires (« *owners* ») vers les dirigeants (« *managers* ») : la théorie de l'agence s'appuie sur ces éléments pour justifier un renforcement du pouvoir de contrôle des actionnaires (a). Cependant, le livre fournit bien d'autres éléments. L'augmentation du capital des entreprises et celle du nombre d'actionnaires n'expliquent pas, à elles seules, l'émergence de la grande entreprise. Le livre montre au contraire le rôle central que joue le management dans la transformation de l'entreprise (b). Dans un troisième temps, nous nous arrêterons sur l'un des apports qui nous semble être le plus marquant du livre, quoique méconnu : Berle et Means nous invitent en effet à réviser les cadres juridiques pour prendre acte de la naissance de l'entreprise moderne et du management (c). Nous terminerons en reprenant les interrogations que soulève le livre, qui se posent aujourd'hui avec une acuité renouvelée (d).

LES GRANDES LIGNES DE L'OUVRAGE

The Modern Corporation and Private Property

Le plan de l'ouvrage est construit en quatre parties.

Book 1 - Property in flux, separation of the attributes of ownership under the corporate system

Le livre 1 s'attache à mettre en lumière le phénomène historique. L'émergence du management, au début du XX^e siècle, modifie en profondeur l'industrie et le système économique américains. Les auteurs montrent, en retraçant l'histoire de la corporation, que ce phénomène se traduit par un déplacement net du contrôle dans les sociétés. Ils montrent que plusieurs configurations sont possibles, depuis le contrôle par un actionnaire qui posséderait quasiment toutes les parts jusqu'au contrôle par le management, en passant par des contrôles minoritaires (ils citent en exemple le cas de Rockefeller, qui détient 14 % de la Standard Oil Company of Indiana : c'est un actionnaire historique de poids, mais dont la position est instable car le président de la société en vient à s'opposer à lui). Une enquête empirique, menée entre 1929 et 1932 et portant sur deux cents entreprises américaines, révèle un phénomène massif de dilution du capital et une diffusion importante du contrôle par le management.

Book 2 - Regrouping of rights: relative legal position of ownership and "control"

Le livre 2 examine la question des droits des parties, dans cette nouvelle configuration. Comment le droit fait-il face à la révolution en cours ? Trois thèses marquantes sont développées :

– Le droit, en retrait, n'organise pas le contrôle. Le droit des sociétés s'est extraordinairement assoupli et a ouvert, en quelque sorte, un espace immense et flexible pour les statuts de la société. Le contrôle prend alors des formes très variées.

– Le statut des associés s'est complètement transformé puisque ceux-ci sortent quasiment du cadre de l'entreprise.

– Le management, au contraire, est régi par la loi. Ce ne sont pas les statuts, mais la loi qui fixe des règles strictes de « *fiduciary* ».

Book 3 - Property in the stock markets.

Le livre 3 porte sur le fonctionnement des marchés financiers et leur régulation. Le droit peut-il intervenir pour encadrer les risques de dysfonctionnement révélés par la crise de 1929 ? En soulignant le caractère encore très embryonnaire de l'analyse économique en la matière, Berle et Means mettent en avant les limites de ce que le droit peut faire :

– pour responsabiliser les banques (comment poursuivre une banque dont le conseil est mauvais ?),

– pour obliger les entreprises à révéler certaines informations (le marché restant *in fine* tributaire de ce que les entreprises veulent communiquer et de leur honnêteté),

– enfin, pour empêcher que les managers soient aussi des spéculateurs (puisque, légalement, une entreprise peut vendre ou acheter ses propres actions).

Book 4 - Reorientation of enterprise: effects of the corporate system on fundamental economic system.

Le livre 4 conclut qu'il faut reprendre les concepts fondamentaux du droit et de l'économie : le concept de propriété éclate, du fait du management. Il en va de même pour le concept de profit. La théorie économique doit être réinventée.

A. Smith ne voyait que des forces de marché aveugles là où intervient une direction centralisée. Tous les concepts de base sont donc à reprendre, depuis la propriété jusqu'à la valeur, en passant – surtout ! – par la notion d'entreprise.

LA THÈSE CLASSIQUE : DILUTION DU CAPITAL ET CONTRÔLE MANAGÉRIAL

Adolf A. Berle est un juriste. C'est un avocat, qui devient professeur à la Columbia Law School dès 1928. Au début de sa carrière, il travaille fréquemment pour la défense des droits des actionnaires. Sa collaboration avec l'économiste Gardiner C. Means (3) va lui donner l'occasion de disséquer les résultats d'une enquête inédite sur les entreprises de l'époque. Cette enquête part du constat que les sociétés de capitaux, comme la société anonyme, sont devenues la forme juridique dominante dans la quasi-totalité des secteurs économiques. Dans les sociétés de capitaux (contrairement aux sociétés de personnes), plus aucun des associés n'est responsable indéfiniment. Et si les sociétés de capitaux ne sont pas neuves, les auteurs notent un phénomène de concentration très prononcé qui conduit à l'émergence de sociétés de très grande taille où les actionnaires sont de plus en plus nombreux et disposent d'un pouvoir décisionnel (au travers du poids de leur vote) de plus en plus dilué.

L'objectif des deux auteurs est dès lors de comprendre, grâce à une vaste enquête statistique, qui contrôle effectivement ces gigantesques sociétés. Ils proposent une typologie des formes de contrôle et montrent, avec une étude statistique portant sur deux cents grandes entreprises, que dans 44 à 58 % d'entre elles, aucun individu n'est en position d'avoir une part suffisante du capital pour contrôler la société (p.109). Cette proportion est particulièrement élevée dans les chemins de fer et les « *utilities* » (c'est-à-dire les secteurs de l'eau et de l'électricité, par exemple). Ils parlent alors d'« entreprises sous contrôle managérial ».

Qu'en déduire ? Les théoriciens de l'agence ont retenu que dans ces structures où la propriété est dispersée, les actionnaires ne sont plus en mesure de contrôler les votes. Malgré leur statut de propriétaire des parts, ils perdent leur pouvoir de contrôle. Dans ces conditions, les managers seraient en position d'user de leur pouvoir de contrôle de manière opportuniste. Et les conflits d'intérêt potentiels entre managers et actionnaires justifieraient alors la mise en place de mécanismes de surveillance et d'incitation (JENSEN et MECKLING, 1976).

La référence à Berle et Means est ainsi devenue incontournable pour évoquer la distance entre « *owners* » et « *managers* », et les risques d'agence. Pourtant, sans nier les cas de « *mismanagement* », Berle et Means ne concluent leur étude ni en revendiquant davantage de pouvoir pour les actionnaires ni en appelant à davantage de contrôle sur les managers. Ils pensent plutôt que l'évolution du contrôle

(3) Berle a obtenu une bourse Rockefeller qui suppose une collaboration avec un économiste : c'est ainsi qu'il engage Means en tant que « *statistical and economics research assistant* ».

dans les entreprises signale l'avènement d'une nouvelle forme d'entreprise.

L'AVÈNEMENT DE L'ENTREPRISE MODERNE : LA RÉVOLUTION MANAGÉRIALE

Berle et Means cherchent en fait à décrypter les tenants et les aboutissants de la transformation qu'ils observent et qu'ils considèrent comme une « révolution ». À l'heure où les auteurs rédigent leur livre, les grandes entreprises « managériales » sont encore un phénomène récent. La dispersion de l'actionnariat n'est qu'une des manifestations de cette transformation. Berle et Means montrent que plusieurs facteurs de fond se conjuguent :

– Tout d'abord, le droit des sociétés a connu de très nombreuses évolutions tout au long du XIX^e siècle. Le changement le plus frappant consiste en la généralisation des *public corporations*, c'est-à-dire l'équivalent des sociétés anonymes qui n'ont été libéralisées en France qu'en 1867. Si la division des parts sociales en actions et la limitation de la responsabilité des associés étaient connues à New York depuis 1811, la *public corporation* ne s'est, quant à elle, généralisée qu'à partir de 1875. Berle et Means notent que les rédacteurs des statuts des sociétés ont alors acquis une extraordinaire liberté : les contrôles administratifs diminuant, il est devenu possible de diluer le capital de départ, de poser des limites à la révocation des dirigeants, d'émettre des titres avec des droits préférentiels, etc.

– Mais ces transformations n'ont véritablement changé les entreprises que parce qu'elles se sont accompagnées d'un autre mouvement : la naissance du management. Au XIX^e siècle, les entreprises étaient composées d'unités de petite taille peu encadrées, le salariat n'existait pas : « *power in the shop and even in the modest factories of the era, was necessarily leavened by reciprocal obligation; masters were not "bosses", apprentices and journeymen not yet "workers"* » (ADELSTEIN, 1989). Or, à la fin du XIX^e siècle, émerge le « *factory system* ». Celui-ci concentre un nombre croissant de travailleurs dans un même lieu et surtout « *under a single management* » (BERLE et MEANS, p. 5). Et l'organisation du travail collectif, avec les nouvelles formes de division du travail et les nouvelles méthodes de coordination, constitue le véritable point de basculement : « *Group activity, the coordinating of the different steps in production, the extreme division of labor in large scale enterprise necessarily imply not individualism,*

(4) Berle a en effet travaillé, dès sa sortie de l'école, dans le cabinet de Louis Brandeis, qui deviendra juge à la Cour suprême et l'un des plus fervents promoteurs du taylorisme aux États-Unis (voir en particulier : Louis D. Brandeis and his role promoting scientific management as a progressive movement, SAVINO, 2009 ; ainsi que ADELSTEIN, 1989 et HATCHUEL, 1994).

but cooperation and the acceptance of authority » (p. 307).

Au cœur des transformations que Berle et Means étudient, c'est l'émergence du management qu'ils observent. S'ils ne citent pas les penseurs en management de l'époque (TAYLOR, FAYOL...), il est clair qu'ils ne les ignorent pas (4). Ils veulent en tout cas mettre en évidence comment le management bouleverse le rapport à la propriété, d'une part, et les relations entre les acteurs, d'autre part. Ce sont tout à la fois le statut des travailleurs et celui des investisseurs qui sont impactés (5) :

– Les travailleurs, jusqu'ici indépendants, rentrent dans un rapport de subordination tout à fait inédit : « *The independent worker who entered the factory became a wage laborer surrendering the direction of his labor to his industrial master.* » Dès lors que la direction de l'entreprise s'occupe du gouvernement du travail et des méthodes de travail, les travailleurs doivent adopter des méthodes collectives. Et c'est effectivement à ce moment-là que le contrat de travail, fondé sur un rapport de subordination, sera introduit (COTTEREAU, 2002 ; DEAKIN, 2009 ; LEFEBVRE, 2009).

– Mais les salariés ne sont pas les seuls à être soumis à l'autorité des managers. Comme Berle et Means l'écrivent : « *The property owner who invests in a modern corporation so far surrenders his wealth to those in control of the corporation that he has exchanged the position of independent owner for one in which he may become merely recipient of the wages of capital* » (p. 5).

Pour Berle et Means, non seulement les actionnaires ne sont plus que des propriétaires « passifs » (au sens où ils n'ont plus le contrôle des opérations dans les grandes entreprises), mais surtout, et de manière beaucoup plus significative, la richesse que crée la « *modern corporation* » ne relève plus du capital des actionnaires, mais d'une autre forme de propriété, la propriété « active ». Il s'agit du travail collectif, de l'organisation, de la capacité de coordonner les ressources pour créer des richesses nouvelles. Autrement dit, il s'agit de la capacité managériale : « *plant, good will, organization, and so forth which make up the actual enterprise* ».

L'ENTREPRISE MODERNE OU LA PÉREMPTION DU DROIT DES SOCIÉTÉS

Et nos auteurs de s'interroger : quelle doit être la réaction du droit face à l'émergence des managers ? Le droit ne devrait-il pas chercher à contenir le pouvoir

(5) « [...] the power of those in control was immensely enlarged and the status of those involved, worker or property owner, was radically changed ».

que les managers sont en train d'acquiescer ? Ne faut-il pas se méfier des managers qui pourraient être de nouveaux « princes », « dictateurs » ou « autocrates » ? Et, plus généralement, le droit, notamment le droit des sociétés (*corporate law*), est-il encore adapté aux nouvelles formes d'entreprise ?

Pour Berle et Means, la naissance du management a périmé les principaux concepts du droit et de l'économie politique. Tel est, pensons-nous, l'enseignement principal de leur livre.

Les auteurs égrènent alors systématiquement les implications à différents niveaux :

– En toute rigueur, il faudrait revoir les principaux concepts économiques. La notion de « richesse », par exemple, ne dérive plus de la possession des biens, mais de l'entreprise et de la mise en relation d'un ensemble de biens et de travailleurs. Il en va de même pour toute une série de notions, comme la propriété (6) ou le profit, qui ne s'appliquent plus de la même manière à l'époque moderne et qui doivent être repris.

– De même, il faudrait réviser le statut de certains acteurs. Celui des dirigeants n'est en fait pas directement en cause : Berle et Means montrent avec beaucoup de soin que le statut de *fiduciary* qui encadre la fonction de management est de ceux qui peuvent ne pas évoluer (7). En revanche, la notion d'actionnaire reste employée, mais elle n'a plus du tout le même sens à partir du moment où le management prend le contrôle des affaires. Pour Berle et Means, un nouveau statut des actionnaires doit être proposé afin de coller aux réalités. Non seulement les actionnaires cèdent la gestion de leur capital au management, mais ils n'ont parfois plus qu'un lien très distant avec l'entreprise, leur place étant davantage sur les marchés d'actions que dans l'entreprise. Du statut d'associés, ils sont passés au rang de fournisseurs : *“conceived originally as a quasi-partner, manager and entrepreneur, with definite right in and to property used in the enterprise and to the profits of that enterprise as they accrued, he has now reached an entirely different status : [...] simply a supplier of capital”* (p. 245).

– Enfin, il faudrait reconsidérer la place des dirigeants et consolider leur légitimité. Bizarrement, Berle et Means sont cités par les théoriciens de l'agence, alors même que leur analyse consiste à montrer que les dirigeants ne peuvent plus être considérés comme des agents. La représentation des dirigeants comme des agents relève d'une vision classique qui n'est plus pertinente (8) : dans l'entreprise moderne, les managers sont au cœur du processus de la création de richesse.

(6) Traditionnellement, les droits de propriété impliquaient deux attributs « *risking of previously collected wealth and the management and responsibility* » (p. 297), pour les actions entreprises. Or, dans les temps modernes, le découplage des deux attributs, dont l'un seulement reste aux actionnaires, appelle une re-conception des droits de propriété.

(7) Contrairement aux autres fonctions de l'entreprise, le rôle du management est le seul à être encadré par la loi et non pas seulement laissé à la discrétion des statuts. Et, selon Berle et Means, la loi fixe des règles

Et s'ils sont mandatés, ce n'est pas pour gérer les intérêts des actionnaires, mais pour défendre les intérêts de l'entreprise, y compris, si nécessaire, contre l'intérêt des actionnaires eux-mêmes : *“the legal doctrine that the judgment of the directors must prevail as to the best interests of the enterprise, is in fact tantamount to saying that in any given instance the interest for the individual may be sacrificed to the economic exigencies of the enterprise as a whole, the interpretation of the board of directors as to what constitutes an economic exigency being practically final”* (p. 244).

Dès 1932, l'ouvrage de Berle et Means invite donc le lecteur à reconnaître qu'une nouvelle forme d'organisation était née qui n'avait plus grand chose à voir avec les formes antérieures. La question n'est plus dès lors d'accepter ou de contrer ce phénomène : il s'agit là de réalités économiques inéluctables (« *inescapables* », p. 252). La question est plutôt celle de savoir quels cadres conceptuels et juridiques adopter pour remplacer ceux qui sont désormais en porte-à-faux avec la réalité des entreprises. Et le livre de conclure : *“New concepts must be forged and a new picture of economic relationships created”* (p. 308).

CONCLUSION

Près de quatre-vingts ans plus tard, on ne peut que déplorer le fait que l'appel de Berle et Means n'ait pas été suivi d'effet. Les cadres juridiques classiques ont été maintenus et la théorie économique (avec la théorie de l'agence) a plutôt cherché à consolider le droit des sociétés en insistant sur le fait que les dirigeants étaient les mandataires des actionnaires.

Dans ces conditions, de notre point de vue, la théorie de l'agence a popularisé l'ouvrage de Berle et Means, mais elle en a aussi, pour partie, travesti la lecture et limité la portée. L'idée d'un contrôle étroit des dirigeants pour assurer l'intérêt des actionnaires renvoie plutôt à une thèse classique dont Berle et Means cherchaient à se démarquer. Les conclusions auxquelles ils parviennent contredisent souvent les préconisations de la théorie de l'agence : cette dernière invite, par exemple, à aligner les intérêts des managers sur ceux des actionnaires en les intégrant aux résultats financiers de l'entreprise. Berle et Means considèrent, quant à eux, que les managers devraient recevoir une partie du résultat pour une tout autre raison : tout simplement parce que le surplus est mieux utilisé à

strictes de « *fiduciary* », avec trois devoirs : *“a decent amount of attention to business, fidelity to the interests of the corporation; at least reasonable business prudence”*.

(8) Dans l'ancienne représentation : *“We have a picture of a group of owners, necessarily delegating certain powers of management, protected in their property rights by a series of fixed rules under which the management had a relatively limited play. The management of the corporation indeed was thought of as a set of agents running of business for a set of owners”*, p. 125.

motiver les dirigeants susceptibles de créer de la valeur plutôt qu'à rétribuer les actionnaires, qui n'ont pas d'influence directe sur les résultats de l'entreprise (9). Aujourd'hui, face à la crise que nous traversons, on doit donc s'interroger : n'aurait-il pas fallu, dès les années 1930, prendre acte du décalage entre les phénomènes organisationnels qui naissent et l'ancien droit ? N'aurait-il pas fallu, comme le suggèrent de manière audacieuse nos deux auteurs, inventer un nouveau droit, un « droit de l'entreprise » (10) qui soit cohérent avec les réalités économiques ? Et la question reste ouverte : quel concept pouvait remplacer, à l'époque, la notion de « corporation », si celle-ci n'était plus appropriée ? Et quels concepts faudrait-il retenir, aujourd'hui, si l'on devait renommer les organisations du XXI^e siècle ? ■

BIBLIOGRAPHIE

- ADELSTEIN (Richard P.), "Islands of Conscious Power: Brandeis (Louis D.) and the Modern Corporation", *Business History Review*, vol. 63, n°3, pp. 614-656, 1989.
- AGLIETTA (Michel) & REBERIOUX (Antoine), *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004.
- BERLE (Adolf) & MEANS (Gardiner), *The Modern Corporation and Private Property*, 1932, rééd. Transaction Publishers, 1991.
- BRATTON (William W.), "Berle and Means Reconsidered at the Century's Turn", *Journal of Corporation Law*, vol. 26, n°3, p. 737, 2001.
- BRATTON (William W.) & WACHTER (Michael L.), "Shareholder Primacy's Corporatist Origins: Adolf Berle and The Modern Corporation", *Journal of Corporation Law*, October 2008.
- COTTEREAU (Alain), « Droit et bon droit. Un droit des ouvriers instauré, puis évincé par le droit du travail (France, XIX^e siècle) », *Annales Histoire, Sciences Sociales*, vol. 57, n°6, pp. 1521-1557, 2002.
- DEAKIN (Simon), "Legal origin, juridical form and industrialization in historical perspective: the case of the employment contract and the joint-stock company", *Socio-Economic Review*, vol. 7, pp. 35-65, 2009.
- HATCHUEL (Armand) & TAYLOR (Frédéric), « Une lecture épistémologique. L'expert, le théoricien et le doctrinaire », in BOUILLOUD (Jean-Philippe) & LECUYER (Bernard-Pierre) (eds.), *L'Invention de la Gestion*, Paris, L'Harmattan, pp. 53-64, 1994.
- JENSEN (Michael C.) & MECKLING (William H.), *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure* (SSRN), 1976.
- LEFEBVRE (Philippe), « Subordination et révolutions du travail et du droit du travail (1776-2010) », *Entreprises et Histoire*, vol. 57, pp. 45-78, décembre 2009.
- MIZRUCHI (Mark S.), "Berle and Means revisited: The governance and power of large U.S. corporations", *Theory and Society*, vol. 33, pp. 579-617, 2004.
- MOORE (Marc) & REBERIOUX (Antoine), "Corporate Power in the Public Eye: Re-Assessing the Implications of Berle's Public Consensus Theory", *Seattle University Law Review*, vol. 33, 2010.
- SAVINO (David), "Brandeis (Louis D.) and his role promoting scientific management as a progressive movement", *Journal of Management History*, vol. 15, n°1, pp. 38-49, 2009.
- SEGRESTIN (Blanche), « Quel droit pour l'entreprise ? », *Entreprises et Histoire*, n°57, pp. 8-13, décembre 2009.

(9) "One cannot escape the conclusion that if profits have any influence as a motivating force, any surplus which can be made over a satisfactory return to the investor would be better employed when held out as an incentive to action by control than when handed over to the "owners" who have surrendered control" (p. 301).

(10) Voir sur ces questions, le numéro spécial d'*Entreprises et Histoire* : « Quelles normes pour l'entreprise ? », n°57, 2009, et l'éditorial « Quel droit pour l'entreprise ? » (B. SEGRESTIN, 2009).