

M. C. JENSEN & W. H. MECKLING

(1939-)

(1922-1998)

La relation d'agence

La séparation qui existe dans certaines entreprises entre le droit de propriété et la direction de l'entreprise met en jeu des intérêts qui peuvent être divergents. En fonction des modalités de répartition des pouvoirs qui existent entre dirigeants et actionnaires, ce sont les intérêts de l'un ou de l'autre qui sont privilégiés. Cela pose la question du gouvernement d'entreprise et de ses enjeux.

Dans un article paru en 1976, Jensen et Meckling qualifient la relation qui s'établit entre les dirigeants et les actionnaires de relation d'agence. Une relation d'agence est définie comme un contrat par lequel le **principal** (l'actionnaire par exemple) engage une autre personne (l'agent) pour réaliser en son nom une tâche qui implique une délégation de pouvoir de décision à l'agent. Ils constatent que :

- l'information dont un agent dispose à un moment donné est **imparfaite** car il ne peut connaître toutes les situations possibles et envisager leurs conséquences : l'efficacité des contrats n'est donc pas assurée ;

- il existe une **asymétrie d'information** c'est-à-dire que l'agent détient plus d'informations sur la tâche qu'il a à accomplir que le principal.

L'agent a une meilleure connaissance de la tâche. C'est pour cela que le principal fait appel à lui. Mais l'agent peut abuser de cette situation car le contrat qui lie le principal à l'agent est forcément incomplet. Il y a donc un risque de comportement opportuniste (aléa moral).

Chaque participant au contrat va vouloir préserver son intérêt personnel. Par sa position, l'agent peut faire prévaloir son intérêt dans les décisions qu'il prend. Le principal va s'efforcer de se protéger, ce qui est à l'origine de **coûts d'agence**. Ce sont :

- les coûts de contrôle engagés par le principal (dépenses de surveillance et d'incitation),
- les coûts d'obligation engagés par l'agent (garantie que l'agent doit accepter),
- les coûts résiduels qui correspondent à l'écart qui existe entre les résultats de l'action de l'agent et les résultats attendus si ses actions avaient été orientées vers la satisfaction des intérêts du principal (coût d'opportunité).

Le problème est donc de déterminer une structure contractuelle qui minimise les coûts d'agence.

Cette théorie a pris de l'importance dans le cadre de la gouvernance d'entreprise : les actionnaires veulent être mieux informés et les dirigeants doivent davantage tenir compte de leurs attentes. Le rôle des organes de contrôle est renforcé, comme le montre l'évolution récente du droit des sociétés.