

Fiche 1

Marché versus hiérarchie : la vision fondatrice

- I. La firme : une coordination interne moins onéreuse que le recours au marché
- II. La singularité de la vision de Coase

■ Définitions

Coûts de transaction : coûts liés à un échange économique. Ils peuvent être directs (commission payée) ou indirects (temps et efforts consacrés à la négociation et à la vérification de la transaction).

Pendant des décennies, la théorie (néo)classique et la microéconomie ont ignoré l'entreprise. Elles se sont en effet cantonnées à l'étude non pas de l'entreprise, mais de l'entrepreneur. Étudier la production revenait alors à étudier le comportement d'un entrepreneur jugé représentatif, mais néanmoins extrêmement stéréotypé dans sa prise de décision. Et pour cause, dans un univers parfait, doté d'une rationalité et d'une information parfaites, un peu à l'image d'une machine dont le disque dur aurait été programmé, il était censé toujours optimiser sous contraintes et prendre les bonnes décisions.

Si certains font remonter l'apparition de l'économie comme une science « moderne » aux écrits les plus célèbres d'Adam Smith (1776), il faudra attendre de très nombreuses années, au cours de la décennie 1930, pour qu'enfin les prémices d'une théorisation de l'entreprise puissent émerger : la théorie des coûts de transaction, aujourd'hui considérée comme la référence dans ce domaine. Coase, par son célèbre article de 1937, sera celui qui creusera en quelque sorte les fondations de cette nouvelle théorie. Ce sera le premier qui s'attaquera vraiment à l'image de la fameuse « boîte noire » de la microéconomie, en vertu de laquelle tous les comportements du producteur s'agençaient au mieux sans qu'on sache pourquoi ni comment. Il n'y avait alors pas de place pour des stratégies de localisation, de détermination des prix, pour des études de marché, pour une réflexion sur le mode interne d'orga-

nisation de la production, pour une analyse des déterminants de la motivation du personnel, etc.

Coase va commencer par s'intéresser à un problème unique, mais de taille : pourquoi les entreprises existent-elles ? Quelle est leur « nature » ? Une telle question est tout sauf simpliste. La poser revient à supposer que les entreprises pourraient ne pas exister (ce qui fut d'ailleurs le cas durant certaines époques et dans certains lieux). Il n'est pas obligatoire que différentes personnes qui travaillent ensemble se coordonnent précisément ensemble au sein d'une même entité (la firme) en « interne ». Il leur est également possible de se coordonner, de façon alternative, en externe, en se rencontrant sur un marché. D'où la question fondamentale suivante : comment choisir entre marché et entreprise ? C'est à cette même question que Coase consacra l'essentiel de ses travaux fondateurs. Il appartiendra ensuite à l'un de ses principaux épigones, Williamson, d'aller au-delà de ces simples fondations et d'ériger les murs de cette théorie transactionnelle, pour finalement dépasser l'étude du fonctionnement de la seule entreprise et s'intéresser de façon plus générale à la coordination de l'ensemble des institutions économiques du capitalisme.

I. La firme : une coordination interne moins onéreuse que le recours au marché

L'article fondateur de Coase en 1937 s'interroge sur la « nature de la firme ». Comment expliquer la genèse de ce type d'entité ? Coase va proposer l'explication suivante en s'interrogeant sur les modes de coordination dont disposent les individus impliqués dans une activité productive (achats production ventes). Acheteurs et vendeurs peuvent tout d'abord, quand ils se rencontrent sur un marché, se coordonner en échangeant des prix. On retrouve alors l'idée smithienne de la fameuse « main invisible » en vertu de laquelle le prix de marché émergera naturellement, inconsciemment, de la confrontation de l'ensemble des prix demandés par les vendeurs et des prix consentis par les acheteurs, pour au final aboutir à l'égalité de l'offre et de la demande. Mais Coase va mettre en avant le fait que cette coordination via des échanges de prix n'est pas la seule voie. Il est également possible de se coordonner en se basant sur la hiérarchie au sein de la firme, c'est-à-dire sur des ordres émanant de façon consciente de l'autorité exercée par l'entrepreneur. Est-ce que j'achète ce bien parce que le prix me séduit ? Ou bien est-ce que je le produis moi-même parce que mon patron me l'a ordonné ? C'est donc à Coase que revient le mérite d'avoir mis en avant le fait qu'il existait une voie alternative de coordination, au-delà du système de prix : la hiérarchie au sein de la firme.

Cet apport fondamental, une fois posé, a généré de nombreuses questions tout aussi cruciales : si effectivement on s'accorde sur l'existence de l'entreprise comme mode alternatif de coordination, comment choisir alors entre une coordination externe (marchés, prix) et une coordination interne (firme, hiérarchie) ? Cette interrogation fondamentale, formulée sur un plan essentiellement théorique ici, admet toutefois de très nombreuses déclinaisons dans le quotidien « réel », empirique et contemporain des entreprises. Parmi celles-ci, on retrouve l'une des interrogations les plus essentielles, relative aux politiques d'achats et d'externalisation (cf. fiches 16 à 22) : vaut-il mieux produire soi-même (faire) ou bien acheter le bien auprès d'un fournisseur l'ayant produit à notre place (faire faire) ?

La réponse de Coase est teintée de bon sens : devrait normalement s'imposer la solution la moins onéreuse. Car, en effet, la solution « traditionnelle » qui revient à échanger et se coordonner avec autrui sur un marché n'est pas gratuite. Les transactions entre acheteurs et vendeurs, pour se concrétiser (et même si elles ne se concrétisent pas au final) vont engendrer un certain nombre de coûts : les coûts de transactions. Ces derniers incluent notamment les coûts de négociation des prix, de recherche de partenaires, de montage de l'opération, de détermination des contrats, de contrôle de leur bonne exécution... Dès lors, il se peut que ces coûts du recours au marché s'avèrent trop lourds à supporter, en comparaison des bénéfices qu'on escompte de notre présence sur ce marché.

La solution interne (hiérarchie entrepreneuriale) pourrait s'avérer préférable parce que moins coûteuse, d'autant plus si les transactions (trop) onéreuses qu'on chercherait ainsi à contourner venaient à être fréquentes et/ou s'inscrire dans le long terme. En effet, un contrat marchand peut tenter d'appréhender les éléments qui peuvent impacter la transaction sur du court terme (voire très court terme pour un achat unique et spontané). Mais dès que l'échéance s'éloigne, les incertitudes sont de plus en plus grandes et surtout imprévisibles. La tentation pourrait alors être grande d'« assurer » en interne ce qu'aucun contrat commercial, aussi précis soit-il, ne pourra jamais prévoir si on se coordonne via le marché. Il semblerait donc que l'incertitude et les problèmes d'accès à l'information fassent partie des éléments impactant fortement les « coûts de transaction ».

Coase a donc expliqué pourquoi une coordination « 100 % marché » n'était pas vraisemblable, en mettant en avant les raisons pour lesquelles les acteurs allaient parfois se « réfugier » en utilisant la coordination hiérarchique rendue possible par l'entreprise. Pour autant, si une telle coordination administrative s'avère plus efficace que la coordination marchande qui était la seule mise en avant par les économistes pendant des décennies, pourquoi ne pas tomber dans l'excès inverse et envisager une coordination « 100 % entreprise », en d'autres termes une situation utopique où les marchés seraient inutiles parce qu'il n'existerait plus qu'une seule firme géante ? De façon plus empirique, cette question

abstraite revient à s'interroger sur les déterminants de la taille des firmes : pourquoi les firmes vont-elles grossir (l'entrepreneur isolé qui finit par employer un puis plusieurs salariés), et pourquoi à un moment donné vont-elles s'arrêter de croître (cf. fiches n° 24 et 25) ? Coase évoque l'argument des rendements décroissants de la fonction entrepreneuriale. En d'autres termes, les dirigeants de la firme seront incapables, à un moment donné, de coordonner (aussi efficacement que quand la firme était plus petite) des activités trop nombreuses ou d'une ampleur trop importante. Cela implique donc que les coûts d'organisation internes à la firme augmenteraient en même temps que sa taille.

Cela va finalement amener Coase à adopter, comme la théorie microéconomique qu'il contribue à critiquer et à dépasser, un raisonnement marginaliste. Doit-on faire croître la firme et intégrer en son sein une transaction de plus qu'on avait coutume de passer sur le marché ? Oui si le coût supplémentaire (le coût marginal) de cette transaction demeure inférieur au coût que l'on supporte sur le marché (c'est-à-dire notre gain marginal qui résulterait de la suppression de cette dépense).

II. La singularité de la vision de Coase

La vision de Coase a contribué à révolutionner la pensée et la prise en compte de l'objet entreprise en économie. C'est donc sans surprise qu'elle s'est singularisée et opposée explicitement à diverses approches alternatives. Mettons ici l'accent simplement sur deux d'entre elles. Coase s'est tout d'abord opposé à Knight, qui justifiait l'existence de l'entreprise et du salariat par les différents degrés d'assomption des risques chez les individus. Ceux ayant une aversion pour le risque étaient donc voués à se salarier et à vendre leur force de travail à ceux qui acceptaient de prendre le risque de l'entreprise, les deux catégories d'acteurs étant alors complémentaires. Cependant, Coase objecta que rien n'obligeait ceux qui voulaient assumer le risque de la firme d'assumer aussi la tâche de coordination de la production. Pourquoi, en effet, n'auraient-ils pas vendu sur le marché leur « force d'initiative » aux personnes se chargeant ensuite de la production elle-même ?

Coase s'est également distingué des tenants d'une justification de l'existence des firmes par la division du travail et les problèmes de coordination qu'elle suscite. À l'image de la critique précédente, il est tout à fait envisageable pour Coase que plusieurs personnes produisant isolément chacun une partie d'un bien final à assembler choisissent de rester isolés et de vendre individuellement leur part du travail sur le marché à l'assembleur final. Diviser le travail n'impliquerait pas alors la nécessité d'un « lieu » unique, la firme, pour le réunifier. Au contraire, diviser le travail pourrait parfois stimuler le développement des

marchés. Songeons notamment aux chaînes d'assemblage Airbus qui réunissent aussi bien des parties du travail (production de l'avion) effectuées en interne par les différentes divisions nationales du groupe, ainsi que toutes celles (de plus en plus nombreuses) émanant de fournisseurs extérieurs liés à la firme par des transactions marchandes.

On peut alors résumer la vision coasienne de la théorie des coûts de transaction par l'assertion suivante : les acteurs peuvent se coordonner de deux façons différentes, en externe par le marché (en s'échangeant des prix) et en interne par l'entreprise et la hiérarchie (en s'échangeant des consignes, des ordres). Effectivement au sein de la firme, si un chauffeur livreur remplit son camion à Toulouse pour aller livrer à Albi, c'est parce que son responsable lui a demandé de le faire, et non pas parce qu'il pense qu'il vendra ses biens plus chers à Albi qu'à Foix.

À retenir

- Pour la première fois en 1937 Coase introduit l'entreprise au sein de la science économique. Selon lui, les entreprises émergent parce qu'elles proposent une coordination interne (par la hiérarchie) moins onéreuse que la coordination sur le marché (par les prix) génératrice de « coûts de transaction ».
- La coordination interne (et la taille de la firme) sont freinées par le fait que les coûts d'organisation interne croissent avec la taille de la firme.
- La division du travail et les différences d'assomption des risques ne peuvent, à eux seuls, justifier selon Coase l'existence des firmes.

Pour en savoir plus

- R. Coase, « The nature of the firm », traduction française dans la *Revue Française d'économie*, 1987, vol. 2, p. 133-137.
- B. Coriat & O. Weinstein, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Le Livre de Poche, 1995.

POUR S'ENTRAÎNER : QUESTIONS

- 1. Pourquoi choisir d'internaliser une production (produire soi-même) et décider de ne plus recourir à des fournisseurs pour cela ?**
- 2. Pourquoi diviser le travail n'oblige-t-il pas à recourir à une coordination interne dans l'entreprise ?**

CORRIGÉ

1. Parce qu'on estimera que la production en interne coûtera moins cher que l'ensemble des coûts de transaction qu'on subit en passant par le marché (appel d'offre, sélection du fournisseur, contrôle du respect du contrat, veille de la qualité...).
2. Parce que rien n'empêche le producteur de l'étape 1 de vendre son bien sur le marché à celui qui effectue l'étape 2, et ainsi de suite.

Fiche 2

Le développement de la théorie des coûts de transaction par Williamson

- I. De Coase à Williamson : enrichissement ou éloignement?
- II. Rationalité limitée et opportunisme : les situations de sélection adverse et d'aléa moral

■ Définitions

Sélection Adverse (ou antisélection) : Phénomène par lequel une offre faite sur un marché aboutit à des résultats inverses de ceux souhaités, à cause d'une situation d'asymétrie informationnelle.

Aléa (ou Hasard) Moral : Situation dans laquelle un agent, isolé d'un risque, va se comporter différemment que s'il était lui-même totalement exposé à ce même risque.

I. De Coase à Williamson : enrichissement ou éloignement?

Si Coase a mis l'accent sur l'opposition entre firmes et marchés comme deux modes de coordination potentiels (respectivement interne et externe) entre individus liés à une activité de production, Williamson va repartir, quarante ans plus tard, de cet apport fondateur, tout en s'en éloignant progressivement. Il s'agissait tout d'abord pour lui de continuer à bâtir cette théorie des coûts de transaction dont seules les fondations avaient été définies. En effet, il est possible de faire reposer le choix du mode de coordination sur l'ampleur des coûts liés à d'éventuelles transactions sur le marché. Mais cela n'est guère utile tant qu'on ne précise pas ce qu'on définit comme étant un coût de transaction. Car sinon, toute coordination serait justifiable en adoptant une vision ad hoc de tels coûts. Williamson s'attellera à la tâche

de cette caractérisation des transactions (et des coûts qu'elles entraînent), ce qui constituera d'ailleurs l'un de ses principaux apports (cf. fiche n° 3).

Ainsi, dans un premier temps, Williamson va rester fidèle à Coase, et à l'opposition stricte entre marché et hiérarchie que ce dernier a popularisée. Toutefois, il va ensuite s'émanciper de ce cadre initial et assez dichotomique, justifiant l'existence des firmes (par opposition au marché). Williamson va démultiplier ce cadre et lui donner comme objectif d'expliquer non pas l'existence des seules firmes mais celle d'un ensemble de modes intermédiaires de coordination entre les deux extrêmes auxquels Coase se limitait (100 % marché versus 100 % firme). Cette évolution du cadre théorique initial constituera un enrichissement majeur, conduisant à l'émergence d'une théorie générale du choix des arrangements institutionnels et des modes de gouvernance. Pour Williamson, l'entreprise est bien l'un d'entre eux, mais un parmi de nombreux autres.

Pourquoi un tel enrichissement de la théorie coasienne des coûts de transaction est-il fréquemment analysé comme un éloignement par rapport à l'idée fondatrice initiée par Coase? Parce que les emprunts théoriques opérés par Williamson (notamment aux sciences juridiques et à la théorie des contrats) l'ont amené à se recentrer vers une conception de la firme comme un « nœud de contrats ». Or considérer la firme comme telle, c'est-à-dire comme le lieu de croisement de multiples relations contractuelles entre agents relativement égaux les uns des autres, revient à nier ce qui était à l'origine de toute la conception coasienne de la théorie, à savoir la notion de hiérarchie, et donc d'asymétrie de pouvoir.

Cette modification radicale opérée par Williamson est critiquable sous au moins deux aspects. Tout d'abord, il est difficile d'envisager qu'une théorie basée sur la notion de hiérarchie (par opposition au marché) finisse par nier l'existence même de cette notion. Par ailleurs, rappelons que la théorie des coûts de transaction ambitionnait de concurrencer la théorie microéconomique standard dominante qui ne s'intéressait pas du tout à l'objet entreprise. Mais la vision williamsonienne faisant interagir des individus égaux régis par des contrats n'est pas sans rappeler celle de la théorie de l'agence (Alchian & Demsetz 1972, cf. fiche n° 11), qui n'est autre que la version modernisée de cette théorie standard que l'approche transactionnelle était censée combattre!

La théorie de la firme de Williamson peut donc s'analyser comme une simple composante de la théorie générale des institutions du capitalisme, étant donné que l'entreprise ne constitue que l'un des nombreux arrangements institutionnels qui peuvent se manifester (alliances, coopérations, fédérations, associations, entreprises, etc.). Nous avons mentionné l'importance des influences des sciences juridiques dans la construction de l'édifice williamsonien. Simon et ses travaux sur la rationalité imparfaite sont un des autres piliers fondateurs de cette théorie, et l'une des principales influences qui a contribué à la façonner.