

Economie industrielle 2

EOST 1^{ère} année d'Ecole

Chapitre 4

L'approche transactionnelle de la firme

Jean-Alain Héraud

2012-2013

§1 Firme et économie des coûts de transaction

- La question de base est celle de Ronald COASE (1937): pourquoi les firmes existent-elles? Pourquoi tout ne passe-t-il pas par des relations de marché?
- Réponse: le fonctionnement du marché n'est pas gratuit: il existe des **coûts de transaction**:
 - Recherche d'information
 - Élaboration du contrat associé à la transaction
 - Contrôle de l'exécution du contrat

Analyse en termes de contrats

- Question de base de l'économie de marché: existe-t-il des contrats possibles pour tout? Les contrats sont-ils complets?
- La réponse est non. Cela se traduit en particulier par un certain niveau d'incertitude de l'action économique
- La solution réside (partiellement) dans des formes contractuelles de long terme: dans le cadre d'une firme. Exemple: le contrat de travail
- Problème: il existe aussi des coûts internes

Quelle est la nature des coûts d'organisation?

- **Coûts de coordination**

C'est ce que la main invisible des marchés est censée réaliser automatiquement grâce à des décisions décentralisées. Ici, il va falloir le faire hiérarchiquement.

- **Coûts de contrôle**

Qui dit « hiérarchie », dit « contrôle de l'exécution »

- **Coûts d'incitation**

Si le contrôle est trop cher, voire impossible (asymétrie de l'information; problème d'agence), il faut imaginer des mécanismes d'incitation – qui ne sont pas forcément gratuits

Conclusion sur les limites de la firme

- La justification de l'existence de la firme est l'existence de coûts de transaction sur les marchés.
- Mais il y a forcément des limites: les coûts d'organisation
- C'est le point d'équilibre entre ces deux types de coûts qui fixe théoriquement les limites de la firme
- Ce qui est intéressant à étudier c'est les facteurs qui font évoluer ces structures de coûts:
 - La confiance (apprentissage de la relation, jeux répétés) limite l'opportunisme et permet un retour au marché, ou au moins à une forme de quasi-organisation
 - L'apprentissage organisationnel améliore les performances de l'organisation
 - La technologie, qui modifie les paramètres d'optimisation des échelles pertinentes, des seuils de complexité de l'organisation, des coûts d'information
 - Les possibilités et modalités du financement
 - etc.

§2 Les coûts de transaction au sens de O.E. Williamson

- Les hypothèses sur le comportement qui font l'intérêt de la firme (contrat de LT):
 - **Rationalité limitée** (l'information est incomplète) (A)
 - **Opportunisme** (chaque partie veut exploiter la relation à son avantage, y compris par tricherie) (B)
- Caractéristiques des transactions:
 - **incertitude** (A)
 - **fréquence** ➤ la répétitivité induit des coûts mais elle a aussi un impact sur l'opportunisme (B)
 - **spécificité** des actifs impliqués dans la transaction

Les coûts de spécialisation (*sunk costs*)

- Les coûts de spécialisation proviennent du fait que l'actif ne peut être utilisé dans le cadre d'une autre activité sans dépréciation (perte de valeur productive, voire inutilité)
- Ces coûts sont donc au moins partiellement "irrecouvrables"
- Remarque: c'est toujours *l'incertitude* plus *l'irréversibilité* qui pose problème
- Quelle est la nature de la spécificité? L'actif est:
 - Techniquement dédié
 - Localisé physiquement
 - Lié à des acteurs humains précis
 - etc.

§3 La modélisation du choix “make or buy” (faire ou faire faire)

- Question: dans quelle mesure la firme est-elle préférée au marché en tant que lie de coordination de l'activité économique?
 - un calcul en fonction des coûts de transaction et de production (Riordan, Williamson, 1985)
- Pour un degré de spécificité faible des actifs, il peut être intéressant d'aller les chercher ailleurs: chez des producteurs qui les produisent en grandes quantités et à bas coût
- Mais plus les actifs sont spécifiques, plus on a intérêt à les produire soi-même:
 - à la limite s'il existait un fournisseur extérieur, il n'aurait que la firme comme client (sous-traitant exclusif) et l'ensemble des deux formerait une quasi-firme
- Pour un degré de spécificité croissant, on a donc une différence ΔG entre les coûts de gestion (gouvernance) en interne et en externe qui est :
 - d'abord positif (c'est plus coûteux de faire que de faire faire par un grand spécialiste)
 - puis négatif (c'est moins coûteux de s'organiser soi-même que de se risquer à trouver un fournisseur plus ou moins fiable)

voir la courbe qui décroît continûment à partir de β_0 sur la figure suivante

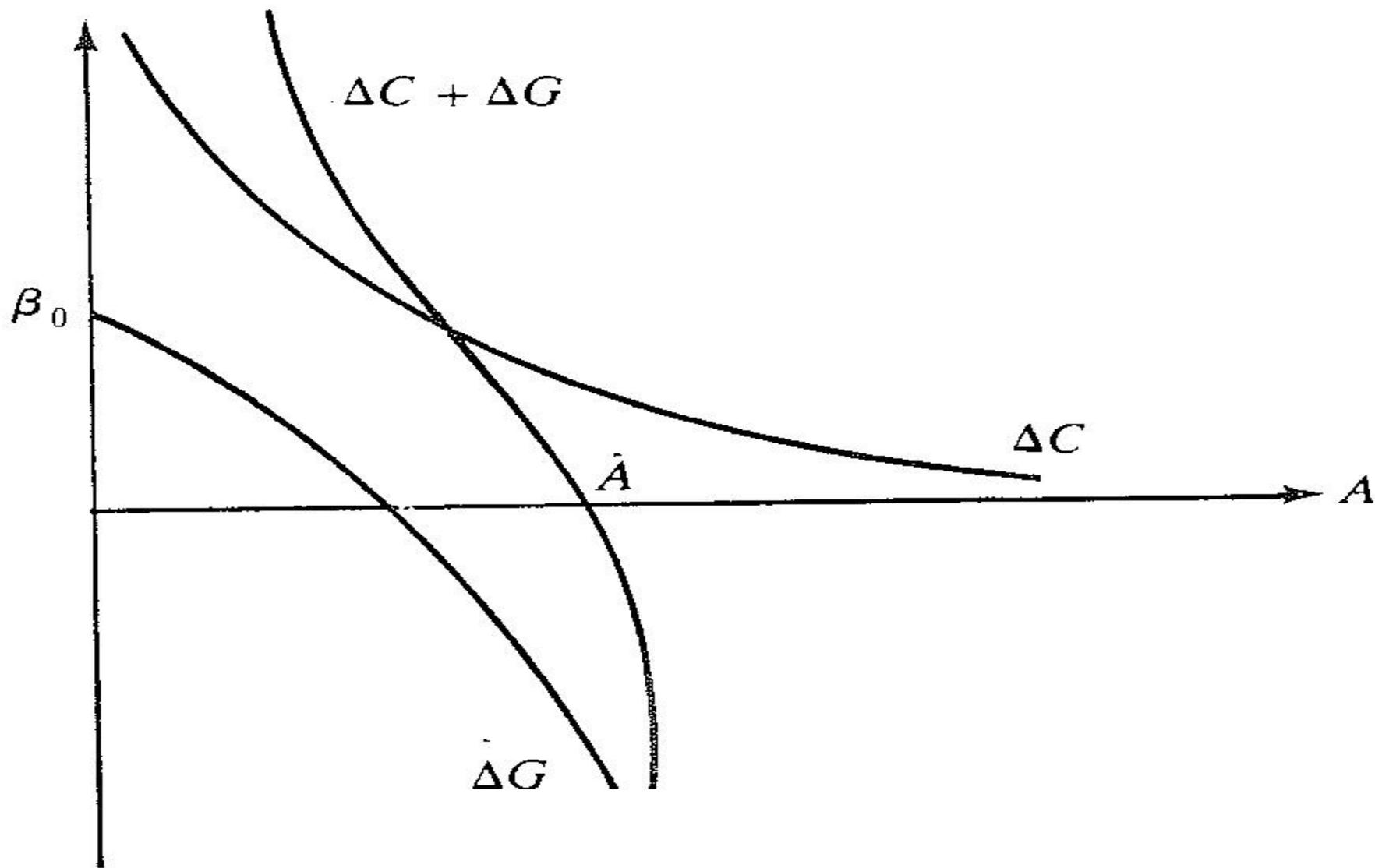


Figure 1

(Source : M. Riordan, O. Williamson, 1985, p. 368).

La modélisation (suite)

- La différence des coûts de production ΔC est également décroissante:
 - pour des actifs peu différenciés, le coût de production est plus élevé en interne que le prix d'achat à un fournisseur spécialiste:
 $\Delta C > 0$
 - au fur et à mesure que la spécificité s'accroît, la firme devient naturellement son propre fournisseur (à la limite, elle est seule à utiliser cet actif et il n'y a plus qu'un producteur: elle-même ou son sous-traitant exclusif):
 $\Delta C \rightarrow 0$

voir, sur la figure, la courbe ΔC qui décroît en tendance vers 0
- La somme des deux courbes de coût (*gouvernance*, c'est-à-dire organisation ou transaction, plus *production*) s'annule en \hat{A} ; à gauche de ce point, la spécificité est assez faible pour que la firme ait recours au marché; à droite, elle est assez forte pour qu'elle intègre la production de son actif.