

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

Dr KHENNICHE Youcef

Maitre de conférences

université de Ghardaia

Dr SADAOUI Farid

Maitre de conférences

Université de Tizi Ouzou

Résumé

Cet article présente la contribution de R. Coase en matière de coûts de transaction. il faut dire que cette approche est nouvelle par rapport au modèle néoclassique basé sur la coordination par le marché. Dans la théorie de la firme, celle ci devient le mode de gouvernance par excellence.

R. Coase ne cherchait pas à présenter la supériorité de la firme capitaliste, mais plutôt de répondre à de nouvelles questions telles que Pourquoi existe-t-il diverses formes d'organisations ? Comment se comportent les entreprises en tant qu'entités économiques distinctes ?

Mots clefs: coûts de transaction, rationalité limitée, firme capitaliste, marché, nœud de contrat

abstact

This article presents the contribution of R Coase in the theme of "transaction's costs. We have to say that this approach is new compared to the neoclassical model based on market coordination. In the theory of the firm, it becomes the most use mode of governance.

R. Coase did not seek to present the superority of the capitaist firm, but rather to answer new questions such as why are there various forms of organizations? how do companies behave as distict economic entities?

Key Words: transaction's costs, bounded rationality, capitalist firm, market, contrat node.

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

Introduction

Depuis A Smith et l'analyse de Taylor sur la division du travail qui s'en est suivie, le management de l'entreprise a connu d'importantes évolutions aussi bien dans sa conception théorique que dans sa mise en œuvre en pratique. par conséquent, le mode de gouvernance de l'entreprise se focalise sur le marché grâce au jeu symétrique de l'offre et de la demande. A l'inverse, contribution des coûts de transaction et l'apport de R. Coase constitue une rupture radicale comparativement au courant classique et néoclassique.

la problématique posée dans s'articule autour de la question suivante: En quoi consiste cette nouvelle approche en matière de la théorie des coûts de transaction présentée par R. Coase ?

Pour cela nous avons émis les hypothèses suivantes:

H1: A l'inverse du mode de gouvernance par le marché, la gouvernance par la firme présente des coûts plus bas;

H2: il existe une rationalité limitée en matière de choix entre le contrat de vente ou le contrat de travail.

Ceci nous conduit à opter pour une méthode d'approche fondamentale utilisant les présentations théoriques des auteurs y compris celle de R. Coase.

I. Lecture Coasienne et critique de l'approche néo-classique relative à l'existence de la firme

La rupture avec le raisonnement néoclassique apparaît dans l'article de Ronald Coase en 1937 « the nature of the firm ». Le constat fait

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

jusque là est dicté par la théorie néoclassique qui considère que la franchise commerciale est un mode de distribution optimal. Certaines entreprises produisent en interne une grande partie de ses composants alors que d'autres choisissent la sous-traitance. La réponse à ces questionnements réside dans les choix technologiques auxquels correspond une forme organisationnelle. L'approche par les coûts de transactions propose une rupture avec ce raisonnement. Elle postule que les choix organisationnels et contractuels sont rarement dictés par la technologie ou la recherche de pouvoir de marché. En effet, un ensemble d'approches alternatives recherchent de nouveaux questionnements auxquels ils ambitionnent de répondre tel que :

- Pourquoi existe-t-il diverses formes d'organisations ?
- Comment se comportent les entreprises en tant qu'entités économiques distinctes ?
- Comment s'organise la production au sein des entreprises ? et comment ces entreprises fonctionnent-elles ?
- Comment ces entreprises font elles pour s'adapter aux nouvelles exigences imposées par l'environnement ?

Il est tout à fait normal que les échanges sur un marché ou dans la firme engendrent des coûts. Ces coûts, appelés "coûts de transaction" influencent à court, moyen et long termes les choix organisationnels, contractuels et stratégiques des différents agents économiques, et plus particulièrement l'entreprise. Ces ruptures nous amènent à regrouper les différentes théories économiques de l'organisation et de la gouvernance en deux catégories :

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

- les approches contractualistes avec la théorie des coûts de transactions qui est surtout développée par O. Williamson
- Les approches cognitivistes - Les approches politiques

Nous consacrons cet article à l'étude des apports de R. Coase en matière de coûts de transactions et des différents développements que cette approche a connus notamment de la part de O. Williamson.

I.1 La firme dans le modèle néo-classique

L'école néoclassique limite l'entreprise à une fonction de production qui détermine le comportement de l'entrepreneur. Celui-ci est supposé rationnel dans son activité de production. Représentée par une fonction mathématique, la fonction de production marque le pas et mentionne l'objectif principal et unique recherché par l'entrepreneur qui est celui de la maximisation du profit à partir de l'utilisation de deux facteurs de production : le capital et le travail (K, W). La littérature en gestion divise l'entreprise en centres de responsabilité avec un centre de opérationnel considéré comme boîte noire ou le contrôleur de gestion un expert en calcul économique¹.

Les conditions de base de l'offre sont présentées en situation de concurrence pure et parfaite. Pour maximiser son profit, l'entreprise produit jusqu'au point où le coût marginal égalise la recette marginale, elle-même équivalent au prix de biens sur les marchés concurrentiels. Ainsi, la théorie économique néoclassique, prolongement dans une certaine mesure de la pensée classique, explique alors l'existence de la firme par la combinaison de facteurs en constituant la fonction de production.

¹ B.EKOKA, structuration du modèle financier du contrôle de gestion à travers les disciplines à source, in cahier de recherche 2003- 160, IAE TOUOUSE.

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

L'optimisation de cette fonction, dont les plans de production, d'embauche et d'achat sont coordonnés par la direction financière. Les technologues en contrôle de gestion en font d'ailleurs, une représentation de chaque division produit comme une fonction de production alors que la direction financière comme un commissaire-priseur².

L'entreprise est alors considérée comme une boîte noire, un lieu permettant la transformation d'inputs (intrants) [travail, capital fixe, capital circulant, capital humain] en extrants [biens et services commercialisés sur le marché] et utilisant des outils comptables pour déterminer les différents coûts.

Cette étape de la représentation de la firme chez les néo-classiques, montre l'implication du marché, fortement demandeur de biens industriels, dans la coordination et dans l'allocation de ressources. La stabilité de la société durant la période, puis le niveau de revenu distribué grâce à la croissance engendrée par le management scientifique (Taylorisme) et un environnement institutionnel incitatifs ont permis l'apparition d'une dynamique économique favorable, du moins jusqu'à la période d'avant la crise économique mondiale de 1929.

Tous ces éléments ont mené la théorie néo-classique vers l'explication de l'existence de la firme par le facteur technologique, mais non dans le sens de J. Woodward, alors que la coordination se fait par le marché.

² B. EKOKA , idem.

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

En outre, et devant la complexité apparue de la stratégie de différenciation, combinée avec la production de masse, l'inspiration néo-classique explique le recours à la coordination marchande dans la détermination des prix de cession interne entre les différentes filiales (divisions) du groupe. La concurrence y est installée même dans le commerce intra-groupe. Les règles de jeu économique sont déterminées par la concurrence d'où le recours à la coordination marchande. L'entreprise est réduite à une fonction de production sans aucun mécanisme de coordination interne avec des coûts de transaction nuls.

Ainsi donc, dans les approches marshalliennes et néo marshalliennes, l'équilibre était réalisé par le jeu symétrique de deux forces : l'offre et la demande. Dans cette nouvelle approche, l'entreprise est conçue comme « un nœud de contrats » à partir desquels est organisée la production. C'est ainsi qu'on a vu la naissance du concept « de coût de transaction », concept devenu, d'ailleurs au centre des approches contractualistes.

A côté du marché, principal élément du raisonnement néo classique, R. Coase démontre qu'il existe des modes alternatifs de coordination des activités des agents économiques tels que les organisations et plus particulièrement l'entreprise. En introduisant la notion de coûts de transactions, les économistes commencent peu à peu à s'intéresser aux modes de coordination alternatifs au marché. Des différents apports de Coase et de la contribution de H.Simon, puis d'O. Williamson, la notion de transactions apparaît donc fondamentale et à la base des choix organisationnels des agents économiques.

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

I.2 Coûts liés à la coordination par le marché

L'auteur fait un constat empirique sur le système de prix qui est au cœur du raisonnement micro-économique. En effet, cette théorie préconise un système de prix issu d'un mécanisme de coordination marchande. Cependant, R. Coase considère que le marché n'est pas l'unique moyen de coordonner l'activité économique. Ensuite, le recours à la coordination marchande c'est-à-dire par le système de prix entraîne trois sortes de coûts :

- Coûts de recherche et d'information. Ces coûts sont liés principalement à la découverte des prix adéquats. Ces derniers sont fixés à partir d'un coût complet normal auquel les managers rajoutent une marge conventionnelle ;
- Coût de négociation et de décision. Ils sont liés aux négociations et aux signatures de contrats avec les partenaires ;
- Coûts de surveillance et d'exécution et qui sont liés à la surveillance des prestataires et à l'exécution des contrats conclus avec les partenaires.

Ces trois sortes de coûts sont regroupées dans la théorie de R Coase sous le générique de « coûts de transactions ». Cependant, l'auteur affirme que les agents économiques, c'est-à-dire les managers préfèrent recourir à un mode alternatif, lequel mode est fondée sur la hiérarchie et non sur le système de prix.

Le principe motivant ce choix est clair. A partir du moment où les coûts de transaction engendrés par la coordination marchande sont supérieurs à ceux liés à la coordination hiérarchique, le choix se portera sur le mode alternatif. Cet auteur considère que « marché » et

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

« hiérarchie » sont deux formes alternatives de coordination au sein de l'entreprise.

II. Lecture Coasienne de la théorie des coûts de transaction

Depuis l'apparition de l'article de R H Coase en 1937³ « la nature de la firme », la théorie des coûts de transaction n'a suscité aucun commentaire pendant près de quarante ans. Malgré cela, les travaux de Coase lui ont valu une gloire tardive ou il a reçu le prix Nobel en 1991. Cela, d'ailleurs a suscité plusieurs interrogations et développement de cette théorie de la part de plusieurs auteurs notamment O. Williamson qui a pu rendre compte de l'efficacité des coûts de transaction dans la compréhension des formes de gouvernance.

Outre cette compréhension des formes de gouvernance, elle permet de rendre compte non seulement de l'existence de la firme dans une économie de marché mais aussi d'étudier les différentes formes organisationnelles. Cela permet en principe de répondre aux questionnements posés par le précurseur (Coase) et auxquels il ambitionne de répondre : pourquoi existe-t-il diverses formes d'organisations et comment s'organise la production au sein des entreprises ?

II. 1 Le coût d'un système de prix : l'apport de Coase

De prime abord, faut il souligner que Coase ne cherchait pas de démontrer la supériorité de la firme capitaliste sur les autres types de firmes et sur toute autre forme d'organisation de la production. En revanche, il tentait de répondre aux questions citées précédemment dans le premier point de cette section. Pour cela, il introduisit un principe qui

³ R. Coase, the nature of the firm, 1937

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

deviendra par la suite, l'un des fondements de l'organisation. Il s'agit de « l'efficacité organisationnelle ». Pour lui, il y a efficacité organisationnelle, lorsque l'entreprise réussit à minimiser les coûts de son fonctionnement. Or, comme l'entreprise est composée d'un ensemble de personnes qui y travaillent, le concept de transaction apparaît nécessairement. Ceci mène à dire que les coûts de fonctionnement sont eux même les coûts de transaction. L'entreprise devient alors ce que Coase a appelé « un nœud de contrats ».

Tout en étant le point nodal de l'analyse, la transaction est présentée différemment du raisonnement néo-classique qui suppose une parfaite information entre les acteurs. Elle fait l'objet d'un contrat dont la nature caractérise une forme spécifique de l'organisation de la production. Ainsi, le caractère imparfait de l'information qui présente parallèlement une asymétrie d'information entre les agents contractants, ne permet pas la résolution des situations par le marché car il laisse toujours des zones d'ombre dans l'application du contrat. Les parties contractantes ne peuvent prévoir à l'avance toutes les éventualités résultant de l'exécution des contrats. Il résulte de cette activité un certain opportunisme qui se dégage. Mais avant de traiter cet aspect d'opportunisme développé par Williamson, nous présenterons la nature de la firme selon l'auteur.

II.2 La nature de la firme⁴

Si pour R. Coase, l'entreprise est définie comme une relation d'autorité car elle met en jeu des contrats asymétriques entre elle et les autres acteurs qui sont, par nature, ses employés. Ces derniers acceptent librement la subordination à la volonté de l'entreprise qui les emploie.

⁴ S. Saussier, A.Yvrande- Billon, Economie des coûts de transaction, édition la découverte, 2007

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

Ceci rend compte de la relation d'autorité et de pouvoir que requiert l'entreprise vis-à-vis de ses employés. Contrairement au mode de coordination par le marché, les agents intervenants sont réputés symétriques. Il n'existe donc guerre de rapport d'autorité ni de subordination.

En poursuivant son raisonnement sur la nature de la firme, Coase considère la firme comme « un système de rapports qui apparaît lorsque la direction des ressources dépend d'un entrepreneur (c'est-à-dire dépend de) la ou les personnes qui, dans un système concurrentiel, prennent la place du mécanisme des prix dans la direction des ressources ». Jusque là Coase ne présente pas la définition de l'entreprise en tant que telle. En revanche, il la définit plus précisément à travers l'existence de la relation salariale qu'elle entretient avec ses employés.

Cela remet, de toute évidence le raisonnement classique et néoclassique de la firme ou la coordination s'effectue par le jeu symétrique de l'offre et de la demande sur le marché ou pouvoir et subordination sont inexistants. Il précise, par ailleurs, qu'il existe au sein de l'entreprise des personnes qui ont un certain pouvoir et qui prennent la place du mécanisme de prix dans la direction des ressources. Ce mécanisme est à l'origine de la fixation de la rémunération contre une quantité de travail cédée. La cession de la force de travail s'explique par ce qu'il nomme expressément un contrat. « Le contrat [de travail] est un contrat par lequel le facteur travail accepte, pour une certaine rémunération, qui peut être fixe ou variable, d'obéir aux directives d'un entrepreneur dans certaines limites »⁵. Il apparaît à ce titre que le principe obéissance aux directives de

⁵ R. Coase, the nature of the firm, p 337

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

l'entrepreneur est primordial. Il est l'essence même de la firme capitaliste qui repose sur le principe de subordination et d'autorité.

Outre ce fait, il précise que le rapport salarial est un rapport d'autorité propre à l'organisation capitaliste de la production. Ce rapport d'autorité, tout proche du principe du travail commandé explicité par A Smith, est exercé soit directement par l'entrepreneur (dirigeant) soit par ses représentants. Cette autorité assumée exprime le droit de jouissance temporaire de la force de travail cédée dans le cadre des termes de contrat et selon la législation en vigueur. Dans le cadre de ces transactions, Coase, tente ensuite de répondre à la question de l'émergence de la firme.

II.3 Comment les entreprises fonctionnent elles ? Qu'est ce qui favorise leur émergence ?

Toujours dans le même ordre d'idées, Coase tente d'explicitier les raisons d'émergence des firmes dans les économies spécialisées dans l'échange. En fait, ces économies présupposent l'existence de marchés, lieux d'échange de biens et services entre agents économiques indépendants. L'existence d'un mécanisme de prix réalise l'équilibre sur le marché qui, lui-même, opère une coordination entre les différents agents économiques. Or, l'allocation de ressources se fait sans pouvoir ni subordination grâce au jeu symétrique de l'offre et de la demande.

Cependant, pour Coase, le mode de coordination par le marché n'explique pas l'existence de la firme et encore moins le mode d'allocation de ressources entre elle et les employés. Ceci étant, il rejette les raisons proposées, parfois non liées au raisonnement marginaliste, et donne une explication liée à la nature coûteuse des transactions.

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

La première explication de l'existence de la firme et rejetée par l'auteur est celle avancée par F. Knight⁶. Pour lui, l'émergence, voire l'existence de la firme, est liée à l'incertitude qui caractérise la société réelle d'une part, et aux profils psychologiques des acteurs intervenants d'autre part. La notion d'incertitude est désormais introduite dans la théorie économique. Seulement, elle modifie totalement l'économie de marché dans laquelle les offres et les demandes sont connues et prévisibles.

Les analyses déterministes laissent la place aux raisonnements aléatoires et probabilistes pour déterminer que et comment produire. La question de la prévision des désirs des consommateurs est au centre des débats, alors que les entrepreneurs se spécialisent de plus en plus dans les tâches de conception. Ainsi, pour Knight, l'incertitude est le facteur explicatif de l'existence de la firme et par conséquent de l'entrepreneur et de l'organisation hiérarchique de la firme.

En second lieu, Knight propose une seconde approche, celle qui consiste à diviser la société en deux catégories. Une première catégorie confiante et aventureuse et pouvant assumer des risques et une autre timide et timorée ne recherchant qu'un revenu (salaire). Ainsi, pour l'auteur, Knight n'était pas en mesure d'expliquer l'existence du salariat à partir de l'hypothèse précédente. Ceci rend d'ailleurs cette hypothèse assez discutable dans la mesure où il ne s'agit que de traits psychologiques liés à la nature humaine. Parallèlement à cela, il néglige le rôle de la détention des capitaux (financiers et productifs) pour expliquer l'existence de la firme.

⁶ B. EKOKA, op cit.

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

Une autre catégorie d'idées menant, somme toute logique, vers une explication assez plausible et qui concerne la préférence des agents économiques (producteurs et consommateurs) d'un mode d'organisation capitaliste de la production. Or, ce mode d'organisation présuppose l'existence de trois hypothèses préalables mais qui seront sujet à des objections de la part de Coase :

- Les consommateurs préfèrent des biens produits par les firmes ;
- Certains producteurs ont des préférences pour que leur travail soit dirigé par une autorité supérieure ;
- Certains producteurs ont un penchant pour le commandement.

Pour ces hypothèses que Coase considère comme invraisemblables, il avance deux idées principales et finit par présenter une préférence relative de la firme. En premier lieu, l'idée de l'existence de la firme dans la production ne doit pas être limitative étant donné qu'il existe des firmes dans tous les secteurs d'activité. Dans ce cas précisément, souvent les consommateurs sont indifférents à la nature de l'organisation de la production. Leurs préférences s'expriment envers le produit seulement.

La seconde idée consiste à dire que les agents économiques sont là car ils doivent accepter de payer pour satisfaire leurs besoins et donc la préférence du bien qui doit le faire. De la même manière que les individus rémunèrent une autorité supérieure pour commander (diriger), ils payent les travailleurs pour qu'ils obéissent. Ceci, naturellement, ne peut pas être totalement erroné si on considère la théorie de l'agent et le principal apparue beaucoup plus tard (1976).

Par conséquent, il existe toujours des individus ayant le sens de commandement et préfèrent être leur propre maître. Ceux-ci refusent tout

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

naturellement de payer pour être dirigés, alors que ceux qui commandent sont généralement payés pour le faire. A partir de ces analyses déductives, quels seraient le ou les éléments qui légitiment l'existence de la firme selon Coase ?

De prime abord, Coase a légitimé l'existence de la firme qui s'avère préférable au marché. Ce dernier induit des coûts que la forme entreprise permet de réduire. Les économistes libéraux, fervents admirateurs du marché, présentent celui-ci, par le biais de leurs écrits, comme la seule institution efficace et prônent la « main invisible » comme facteur de coordination du système de prix, alors que l'entreprise est réduite à une seule fonction de production sans aucun mécanisme de coordination. Ce qui n'est pas le cas pour l'auteur qui affirme que l'entreprise « en formant une organisation et en accordant à une autorité le droit de diriger les ressources, certains coûts peuvent être évités ». A travers cette affirmation, l'échange sur un marché suppose toujours l'existence de coûts qui sont de deux types :

a) Le coût de détermination de prix pertinents

C'est à ce titre que Coase parle de prix pertinents de transactions effectuées entre les agents et des coûts qui y sont greffés. Ceci consiste à dire que le mécanisme de détermination de prix par le marché est très coûteux pour l'entreprise, notamment quand la coordination se fait par le marché de biens et services et par le marché du travail. Dans ce type de marchés, il s'avère complexe, voire contorsionniste de connaître tous les composants de coûts qui sont parfois méconnaissables et cachés. Ceci pousse l'auteur à dire : « le plus évidents des coûts d'organisation de la production par le mécanisme de prix est le coût qu'implique la

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

détermination de prix pertinents ». Par conséquent, il ne précise pas la nature de ces coûts alors que le marché dont la conception n'est pas assez développée n'en donne aucune indication sur ces coûts.

b) Les coûts de négociation et de conclusion de contrat

Dans les économies d'échange, les transactions effectuées sur un marché par les opérateurs économiques donne lieu à un seul contrat séparé des autres transactions. Ce qui fait qu'il existe autant de contrats que de transactions. Mais cela n'est pas tout à fait analogique quand il s'agit de transactions effectuées dans le cadre de la firme. La divergence est décelée quand il y a coopération répétitive entre facteurs. Ainsi, pour Coase, « un facteur de production n'a pas à passer une série de contrats avec les facteurs avec lesquels il coopère au sein de la firme ».

L'analyse du mode de coordination par le marché présente donc un système de prix très onéreux. Ainsi, les coûts de découverte de prix, les coûts de négociation de contrats de recherche de partenaires, de contractualisation ne peuvent être nuls comme le suppose la théorie micro-économique. Ceci rend compte du caractère exceptionnel de ce mode de coordination.

De toute évidence, le mode de coordination qui prévaut au sein de la firme, différent du précédent, n'est pas fondé sur les prix relatifs mais plutôt sur l'autorité. Il précise, d'ailleurs, "dans le monde réel, si un ouvrier passe du département Y au département X, il ne fait pas en raison d'un changement des prix relatifs, mais parce qu'on lui a ordonné de le faire". Ce point relatif à l'autorité a été repris par H Simon, puis par Williamson dans leurs différents travaux.

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

II.3 Contrat de vente, Contrat de travail

L'approche de Coase constitue, certes, la base de la théorie des coûts de transaction. Néanmoins, elle présente certaines insuffisances notamment la définition précise du coût de transaction. Il n'explique pas, non plus, les coûts de définition de prix pertinents. C'est pour cela que nous présentons la démarche d'H Simon relative à la relation salariale. Elle permettra de préciser la hiérarchie introduite par Coase. Dans le même ordre d'idée, Simon tente de répondre à deux questions qui sont:

- a) Dans quelles circonstances est-il mutuellement avantageux pour l'employeur et l'employé de choisir un contrat de travail plutôt qu'un contrat de vente?
- b) Pourquoi le salarié accepte-t-il l'autorité de l'employeur?

Les regards sur l'entreprise ont permis à Simon d'étudier la relation d'autorité existante. En effet, celle-ci est au cœur de la spécificité de l'entreprise en tant que mode d'allocation des ressources. Dans ses développements, il arrive à la notion "d'incertitude" qui est la source du choix du contrat de travail. La raison réside dans l'avantage relatif de ce choix; avantage d'ailleurs, qui est d'autant plus grand que l'incertitude est forte. Mais l'incertitude est une condition nécessaire mais pas suffisante. La forme contractuelle s'impose uniquement lorsqu'elle maximise la satisfaction jointe des deux parties: l'employeur B et l'employé S.

L'employé S effectue un ensemble de tâches X, appelées par Simon "ensemble de types de comportements possibles". Ces tâches s'identifient de fait à la qualification du salarié qui les exécute avec un niveau de précision, d'où le raisonnement de Simon à partir des fonctions d'utilité pour chacune des parties contractantes. En revanche, deux

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

possibilités s'offrent pour organiser une transaction de prestation de service productif:

- a) La signature d'un contrat de travail signifie que le salarié S accepte l'autorité de B (l'employeur). Les tâches x effectuées par S sont déterminées par B et reçoit une rémunération w (salaire).
- b) Dans la signature d'un contrat de vente entre B et S, le salarié S s'engage à livrer " une quantité déterminée d'une marchandise totalement spécifiée" à l'acheteur B (employeur) en contrepartie d'une certaine somme d'argent (salaire w). Dans ce type de contrat, S s'engage d'accomplir un ensemble particulier de tâches (X) pour B. L'accord trouvé entre les deux parties (X, W) est conditionné par l'existence d'un avantage équitable en termes d'utilité. Cette utilité est représentée par les fonctions suivantes:

$$- F_s(x) \leq a_s w$$

$$- F_b(x) \geq a_b w$$

La fonction de satisfaction jointe se définit comme suit :

$$H(x,w) = a_b S_s(x,w) + a_s S_b(x,w) = a_s F_b(x) + a_b F_s(x) = T(x)$$

De cette fonction de satisfaction, Simon démontre alors le théorème suivant :

L'ensemble des solutions préférées est l'ensemble (x,w) pour lequel $T(x)$ prend sa valeur la plus élevée. De cette valeur mentionnée T_m vient :

1. si $T(x) = T_m$ pour (x,w) , alors il n'existe pas de point préféré à (x,w)
2. si $T(x') < T_m$ pour (x',w') , alors il existe un point pour (x,w) avec $T(x) = T_m$ qui est préféré à (x',w') ,

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

Dans la conclusion du contrat entre l'employeur B et le salarié S, les deux parties sont devant deux situations, celle de la certitude et celle d'incertitude. Le maximum de $T(x)$, satisfaction jointe de B et S définit un accord optimal, soit un ensemble de tâches et un salaire correspondant de telle sorte qu'aucun autre accord ne permet d'améliorer la situation des deux parties.

Le choix du type de contrat dépend à ce moment là du degré de certitude. Ainsi, lorsque B et S arrive à évaluer avec certitude la satisfaction future associé à X au moment de la conclusion du contrat, "**le contrat de vente s'impose**". Le contrat de vente est précis dans le temps.

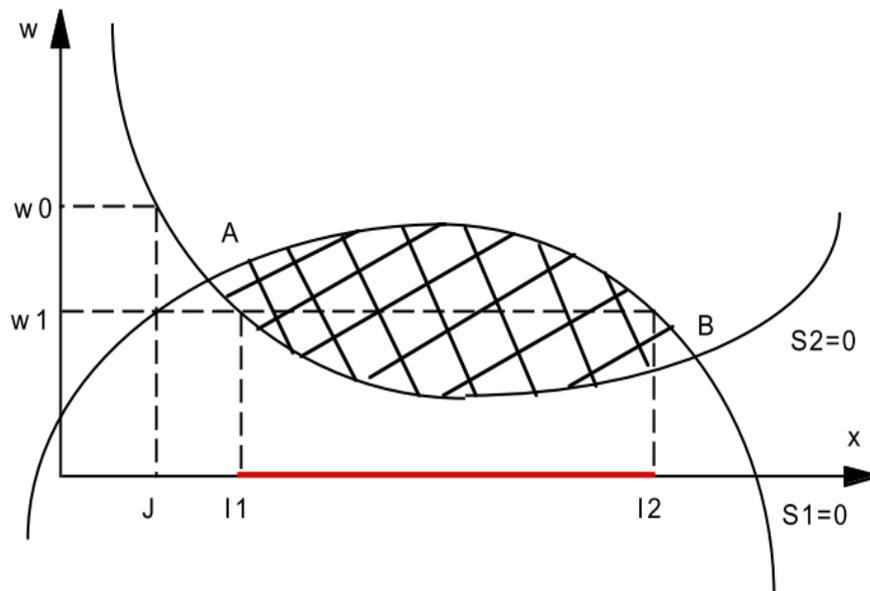
La situation d'incertitude, cependant, met en relief deux approches: l'une probabiliste imposant un contrat de vente en termes d'espérance mathématique. Dans ce cas, les deux parties connaissent les fonctions de densité de $F_b(x)$ et $F_s(x)$, ce qui leur permet de déterminer $T(x)$. Dans la seconde approche, le choix portera sur "**un contrat de travail**". Les deux parties se mettent d'accord sur un salaire et une procédure à suivre ultérieurement, procédure qui doit permettre d'optimiser $T(x)$, satisfaction jointe de B et S lorsque les valeurs de $F_b(x)$ et $F_s(x)$ seront connues. D'une manière générale, la procédure consiste pour S à autoriser B à choisir x (comportement de travail) dans un ensemble X qu'il accepte. C'est le contrat de travail proprement dit, durable dans le temps.

Cette inégalité dans la satisfaction de l'utilité des deux parties (travail et salaire) démontre que l'espace de relation entre le salarié et l'employeur n'est naturellement pas suffisamment clair dès lors qu'on raisonne dans un univers incertain. Il existe, toutefois, une zone

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

acceptable pour les deux parties présentée dans le graphique en page suivante:

Schéma N°1 : L'incertitude liée au contrat de travail chez H. Simon



Source : La théorie des coûts de transactions

Le contrat de travail est préférable si : $A_s F_b \geq a_s a_b w \geq -a_b F_s$

Pour un effort donnée J , le salarié demande un salaire W_0 alors que l'entreprise ne peut verser que le salaire W_1 . L'accord trouvé entre A et B (zone d'acceptation). En revanche, pour le salaire W_1 , l'effort accepté se trouve entre I_1 et I_2 .

De ce modèle, il advient que Simon a répondu aux deux questions posées précédemment, alors que la question de l'exécution du contrat est négligée. D'ailleurs, l'une des hypothèses principales reste l'inexistence de conflits lors de son exécution. Il a, toutefois, le mérite d'étudier la relation d'autorité qui émerge de l'incertitude dans laquelle évoluent les agents économiques. La relation d'autorité est, de ce fait, considérée comme l'organisation du travail la plus efficace. Plus tard, avec

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

la contribution de Williamson, cette approche a permis de comprendre les formes de gouvernance des transactions.

Si à certains égards, l'approche coasienne présente une nouveauté en matière de théorie de la firme par rapport au raisonnement néoclassique, il n'en demeure pas moins que son approche a été sujette à beaucoup de critiques. La raison essentielle évoquée concerne souvent le manque d'opérationnalité de son approche. Les analystes peuvent tout de même inclure les coûts de transactions dans les centres d'analyse. Cependant, ces coûts ne sont pas opérationnalisés de manière à pouvoir mesurer l'efficacité à organiser les transactions sur les marchés ou dans les firmes.

R. Coase présente seulement un arbitrage entre deux formes organisationnelles sans identification des sources des coûts de transactions. Ceci n'est, toutefois, pas le cas puisque les sources des coûts transaction sont identifiées. Ce qui ne l'est pas, par contre, c'est la rationalité limitée ainsi que l'incertitude des agents. Ainsi, les travaux de Coase, malgré toutes les critiques qui lui sont adressées, restent à la base de la théorie des coûts de transaction, notamment celle qui est développée par O. Williamson.

Quant à H Simon, il met en cause la rationalité optimisatrice des agents économiques et propose une approche basée sur les capacités limitées en calcul des agents économiques et sur la méthode d'affectation des buts intermédiaires. Dans sa démarche, il préconise le principe de satisfaction (utilité) qui remplace celui d'optimisation.

Enfin, nous pouvons conclure que dans la filiation du modèle financier du contrôle de gestion, il apparaît que les théories classiques et

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

néo classiques avec la division du travail et la théorie de la valeur travail, pour la première et la formation des prix pour la seconde, ont inspiré les théoriciens du contrôle de gestion. La division de travail chez A. Smith a permis de déterminer la valeur travail et la contribution de l'ouvrier dans la valeur. Plus tard, F.W. Taylor a évoqué le management scientifique par la division du travail. Toutefois, son analyse a été complétée par l'utilisation des standards de fabrication dans le but de mesurer par des unités comptables l'effort des travailleurs et donc leur performance.

Conclusion

Le courant institutionnaliste est apparu avec l'apport de R. Coase dans la théorie des coûts de transaction. Celui-ci ne cherchait pas à déterminer la supériorité de la firme capitaliste, mais plutôt les prix pertinents. Tout en démontrant la supériorité de la firme capitaliste par rapport à d'autres firmes et d'autres modes de production, son travail consistait à répondre à certaines questions lors de la conclusion de contrats de vente ou de contrats de travail. De prime abord, il s'est posé la question de l'existence de la firme. Ensuite, il recherchait dans son activité à déterminer le coût de détermination de prix pertinents et les coûts de négociation et de conclusion de contrats.

dans une seconde étape, nous avons présenté l'existence du phénomène de "rationalité limitée". Il faut dire que c'est un élément qui apparaît dès lors qu'il ya décision et choix entre le contrat de travail ou le contrat de vente. ceci confirme l'hypothèse n°2.

Toutefois, pour l'hypothèse n°1, les travaux de Coase ont été complété par ceux d'Oliver Williamson dans le cadre de l'incertitude, l'incomplétude des contrats et l'asymétrie informationnelle. Ceci l'a

L'Approche Coasienne en matière de coûts de transaction

conduit à étudier des formes hybrides telles que les alliances et les contrats pour établir des propositions normatives permettant aux agents économiques (entreprises et partenaires) de choisir des modes de gouvernance qui serviront d'institutions pour leurs transactions aux moindres coûts.

Bibliographie :

1. B.EKOKA, structuration du modèle financier du contrôle de gestion à travers les disciplines à source, in cahier de recherche 2003- 160, IAE TOUOUSE.
2. S. Saussier, A.Yvrande- Billon, Economie des coûts de transaction, édition la découverte, 2007.
3. R. Coase, the nature of the firm, 1937.
4. La théorie des coûts de transaction
5. M. Fares, S. Saussier, Théorie des coûts de transaction versus théorie des contrats incomplets, revue française d'économie 3ème trimestre 2001.
6. PH. Mongin, the marginalist controversy, handbook of economic methodology, 1997
7. M. Ghertman, Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction, revue française de gestion, n° 160/2006/1.