

R.H. Coase

La nature de la firme

L

a théorie économique n'a pas toujours su, dans le passé, poser clairement ses hypothèses. Élaborant une théorie, les économistes ont souvent omis d'examiner les fondements qui la soutenaient. Un tel examen est pourtant essentiel, non seulement pour prévenir les incompréhensions et les controverses inutiles susceptibles d'être provoquées par une connaissance insuffisante des hypothèses de

base d'une théorie, mais aussi à cause de l'extrême importance que revêt, pour l'économie, le choix qui est fait entre des ensembles d'hypothèses opposées. Ainsi, par exemple, le mot de « firme » peut être employé dans des sens différents par la théorie économique et par le tout-venant¹. Puisque la plupart des analyses théoriques se fondent d'abord sur la firme et non sur l'industrie², il est éminemment nécessaire non seulement de définir clairement le mot « firme », mais également de montrer nettement ce qui sépare, le cas échéant, cette dernière de la « firme du monde réel ». Comme l'écrit J. Robinson, « les hypothèses utilisées en économie doivent faire l'objet de deux questions : sont-elles utilisables ? correspondent-elles au monde réel³ ? » Même si, ainsi que cet auteur le fait remarquer, « il se trouve le plus souvent qu'un ensemble d'hypothèses données est réaliste alors qu'un autre présente une véritable portée opératoire », il peut néanmoins se trouver des parties de la théorie où les hypothèses sont à la fois utilisables et réalistes. Le propos de cet article est de montrer qu'il est possible de donner une définition réaliste de la firme, c'est-à-dire une définition qui rende compte du monde réel, mais aussi une définition à laquelle peuvent s'appliquer deux des plus puissants instruments d'analyse économique, développés par Marshall : l'idée de marge et celle de substitution, lesquelles, combinées, aboutissent à l'idée de substitution à la marge⁴. Notre définition doit bien sûr « se rapporter à des relations formelles susceptibles d'être exactement concevables⁵ ».

I

Pour rechercher une définition de la firme, il faut embrasser tout d'abord le système économique du regard de

1. J. Robinson, *Economics is a serious subject*, p. 12.

2. Cf. N. Kaldor, *The equilibrium of the firm*, *Economic Journal*, mars 1934.

3. *Op. cit.*, p. 6.

4. Cf. J.M. Keynes, *Essays in biography*, pp. 223-224.

5. L. Robbins, *Nature and significance of economic science*, p. 63.

l'économiste. Prenons la description donnée par Sir Arthur Salter⁶ : « Le système économique normal fonctionne de lui-même. Ses opérations courantes ne sont soumises à aucun contrôle. Il n'a besoin d'aucune surveillance centrale. Dans la totalité des activités et des besoins humains, l'offre est ajustée à la demande et la production à la consommation par un processus automatique, flexible et fin. » Un économiste conçoit le système économique comme un ensemble où le mécanisme des prix assure la coordination nécessaire ; il voit en conséquence la société moins comme une organisation que comme un organisme⁷. Le système économique fonctionne de lui-même. Ceci ne signifie pas qu'il n'existe aucune planification par les individus. Ceux-ci font en effet leurs prévisions et choisissent entre des situations alternatives. Il doit nécessairement en être ainsi pour que l'ordre prévale dans le système. Mais cette théorie suppose que la ventilation des ressources dépende directement du mécanisme des prix. Une critique souvent faite à la planification tient à ce qu'elle tend à réaliser ce que, précisément, le système des prix effectue déjà⁸. La description de Sir Arthur Salter ne donne cependant qu'une image très incomplète de notre système économique. Elle ne correspond pas du tout à la réalité interne à la firme. On trouve par exemple, en théorie économique, l'idée que l'allocation des facteurs de production entre différents usages possibles est déterminée par le système des prix. Supposons que le prix du facteur A devienne plus élevé en X qu'en Y. En conséquence, A se déplace de Y vers X jusqu'à ce que la différence de prix entre X et Y, sauf si elle compense d'autres avantages différentiels, disparaisse. Pourtant, dans le monde réel, il y a de nombreux domaines où ce raisonnement ne

6. Cette description a été favorablement commentée par D.H. Robertson, *Control of industry*, p. 85, et par A. Plant, *Trends in business administration*, *Economica*, février 1932. On la trouve dans *Allied shipping control*, pp. 16-17.

7. Cf. F.A. Hayek, *The trend of economic thinking*, *Economica*, mai 1933.

8. Cf. F.A. Hayek, *op. cit.*

trouve pas à s'appliquer. Si un travailleur se déplace du service Y vers le service X, ce n'est pas à cause d'un changement de prix relatif, mais parce qu'on lui ordonne de le faire. On peut répondre à ceux qui critiquent la planification économique en objectant que tout problème se résoud en mouvements de prix, par la remarque selon laquelle il existe une planification à l'intérieur de notre système économique qui est différente de la planification individuelle mentionnée plus haut, et qui s'apparente à ce qu'ordinairement l'on nomme planification économique. L'exemple donné ci-dessus est typique d'une large partie de notre système économique moderne. Les économistes, bien entendu, n'ont pas ignoré ce fait. Marshall fait de l'organisation un quatrième facteur de production ; J.B. Clark attribue à l'entrepreneur la fonction coordinatrice ; le Pr Knight introduit des dirigeants qui coordonnent. Comme D.H. Robertson le souligne, nous trouvons « des îlots de pouvoir conscient dans un océan de coopération inconsciente, comme des morceaux de beurre flottant dans le babeurre. »

Mais si la coordination est effectuée par le système de prix, pourquoi une telle organisation serait-elle nécessaire ? Pourquoi « ces îlots de pouvoir conscient » existent-ils ? Hors de la firme, les mouvements de prix dirigent la production, laquelle se voit coordonnée à travers une série de transaction intervenant sur le marché. A l'intérieur de la firme, ces transactions de marché sont éliminées et l'entrepreneur coordonnateur qui dirige la production se voit substitué à la structure compliquée du marché et de ses transactions d'échange⁹. Il est clair que ce sont des méthodes alternatives de coordination de la production. Néanmoins, régulée par le mouvement des prix, la production pourrait avoir lieu sans organisation du tout. Pourquoi donc une telle organisation existe-t-elle ?

9. Dans la suite de cet article, j'utiliserai le terme « entrepreneur » pour désigner la ou les personnes qui, dans un système concurrentiel, se substituent, en matière de répartition des ressources, au système des prix.

Bien entendu, le degré de substitution au mécanisme des prix varie beaucoup. Dans un grand magasin, la répartition des grandes sections dans les différents emplacements de l'immeuble peut être réalisée par l'autorité de contrôle, ou bien peut résulter d'une mise aux enchères de l'espace. Dans l'industrie du coton du Lancashire, un tisserand peut louer de l'énergie et un magasin, et peut obtenir des métiers à tisser et du fil à crédit¹⁰. Cette coordination des différents facteurs de production est cependant normalement effectuée sans intervention du système des prix. Il est évident que le degré d'intégration « verticale », qui entraîne le remplacement du mécanisme des prix, varie grandement d'une industrie à une autre et d'une entreprise à une autre.

On peut, je pense, supposer que la marque distinctive de la firme est la suppression du système des prix. La firme est bien sûr, comme l'a fait remarquer le Pr Robbins, « reliée à un réseau extérieur de prix et de coût relatifs¹¹ », mais il est important de découvrir la nature exacte de cette relation. Cette distinction entre la répartition des ressources dans une entreprise, d'une part, et dans le système économique, de l'autre, a été décrite d'une manière très vivante par Maurice Dobb dans son commentaire sur la conception du capitalisme chez Adam Smith : « On commença à s'apercevoir qu'il existait quelque chose de plus important que les relations internes à chaque firme ou unité dirigée par un entrepreneur. Il y avait les relations de l'entrepreneur avec le reste du monde économique en dehors de sa sphère immédiate. (...) L'entrepreneur s'occupe de la division du travail dans chaque firme qu'il planifie et organise consciemment », mais « il est relié à une spécialisation économique plus large dont il est simplement une unité particulière. En fait, il joue le

10. *Survey on textile industries*, p. 26.

11. *op. cit.*, p. 71.

rôle d'une cellule unique dans un organisme plus important, tout en étant inconscient du rôle qu'il tient¹². »

Puisque les économistes traitent le système de prix comme un instrument de coordination et admettent aussi, dans le même temps, la fonction coordinatrice de l'entrepreneur, il est sûrement important de se demander pourquoi la coordination est le fait du système des prix dans un cas et de l'entrepreneur dans l'autre. Le but de cet article est de combler ce qui apparaît comme une lacune, dans la théorie économique, entre l'hypothèse (fondée sur certaines raisons) d'une répartition des ressources par le biais du système des prix, et l'hypothèse (fondée sur d'autres raisons) d'une allocation de ressources par l'entrepreneur coordinateur. Nous devons expliquer la base sur laquelle, en pratique, s'effectue le choix entre ces deux possibilités¹³.

II

Notre tâche est donc de tenter de découvrir pourquoi la firme émerge finalement dans une économie d'échanges spécialisés. Le système des prix (considéré uniquement sous le rapport de la répartition des ressources) peut être évincé en considération des avantages éventuels de la relation qui viendrait se substituer à lui. Ce serait le cas, par exemple, si certains individus préféreraient travailler sous la direction d'une autre personne. Ces gens accepteraient une moindre rémunération afin de travailler sous les ordres d'une personne particulière et une entreprise nouvelle en naîtrait naturelle-

12. *Capitalist enterprise and social progress*, p. 20. Cf. aussi Henderson, *Supply and demand*, pp. 3-5.

13. Il est aisé de voir, lorsque l'État reprend la direction d'une industrie, qu'en planifiant, il fait quelque chose qu'effectuait auparavant le système des prix. Ce que, généralement, on ne réalise pas, c'est que tout homme d'affaires, en organisant les relations entre ses services, réalise quelque chose qui pourrait aussi être fait par le système des prix. M. Durbin a donc raison de souligner, en réponse à ceux qui mettent l'accent sur les problèmes de planification, que les mêmes problèmes doivent être réglés par les industriels dans le système concurrentiel (voir *Economic calculus in a planned economy*, *Economic journal*, décembre 1936). La différence, qui n'est pas négligeable, entre ces deux situations, est que la planification économique est imposée, tandis que si les entreprises y recourent volontairement, c'est parce qu'elle représente alors une méthode plus efficace d'organisation de la production. Dans un système concurrentiel, il existe une dose « optimale » de planification !

ment. Non seulement ce type d'attitude semble ne pas prévaloir, mais encore c'est le plus souvent l'attitude contraire qui prévaut, si l'on en juge par l'accent généralement mis sur les avantages « d'être son propre maître¹⁴ ».

Bien entendu, si le désir n'est pas d'être contrôlé mais de contrôler, d'exercer un pouvoir sur les autres, il peut y avoir une renonciation qui permette d'obtenir la direction. Ceux qui cherchent le pouvoir peuvent consentir à payer des tiers plus que ce qu'ils pourraient obtenir dans le système des prix, dans le simple but de pouvoir les diriger ; mais ceci implique que ceux qui commandent paient pour diriger et ne sont pas payés pour diriger, ce qui n'est évidemment pas vrai dans la majorité des cas¹⁵. Des entreprises peuvent également exister si des acheteurs préfèrent les marchandises produites par des firmes à celles produites ailleurs ; mais, même dans les domaines où l'on s'attendrait à ce que de telles préférences (si elles existent) soient de peu d'importance, des entreprises distinctes existent pourtant dans le monde réel¹⁶. Par conséquent, d'autres éléments doivent jouer.

La principale raison qui rend avantageuse la création d'une entreprise paraît être qu'il existe un coût à l'utilisation du mécanisme des prix. Le coût le plus évident de l'« organisation » de la production à travers le système des prix ressortit à la découverte des prix adéquats¹⁷. Ce coût peut être réduit, mais non pas éliminé, par l'apparition de spécialistes qui vendent cette information. Les coûts de négociation et

14. Cf. Harry Dawes, *Labour mobility in the steel industry*, *Economic Journal*, mars 1934, qui met en évidence « la migration des ouvriers qualifiés les mieux payés vers le commerce de détail et les assurances, migration due essentiellement au désir prééminent d'indépendance qui parcourt la vie du travailleur » (p. 86).

15. Cette hypothèse se trouve cependant quelquefois réalisée. Certains petits commerçants sont réputés gagner moins que leurs assistants.

16. G.F. Shove, *The imperfection of the market : a further note*, *Economic Journal*, mars 1933, p. 116, note 1, fait remarquer que de telles différences peuvent exister, encore que l'exemple qu'il donne soit pratiquement l'inverse de la situation mise en exergue dans le texte.

17. Selon N. Kaldor, *A classificatory note of the determinants of equilibrium*, *Review of Economic Studies*, février 1934, l'une des hypothèses de la théorie classique est que « tous les prix adéquats sont connus de tous les individus », mais cela n'est évidemment pas vrai dans le monde réel.

de conclusion de contrats séparés, pour chaque transaction d'échange prenant place sur le marché, doivent également être pris en compte¹⁸. Dans certains marchés, tel celui des échanges de production, une technique peut être imaginée afin de minimiser ces coûts contractuels, mais ils ne sont pas éliminés. Il est vrai que les contrats, s'ils sont grandement réduits, ne sont pas supprimés lorsqu'une entreprise existe. Un facteur de production (ou bien son détenteur) n'a pas besoin de passer une série de contrats avec les facteurs qui coopèrent au sein de l'entreprise, comme il serait nécessaire, bien sûr, si cette coopération était le résultat direct du fonctionnement du système des prix. A la série des contrats s'en substitue un seul. A ce sujet, il est important de noter les caractéristiques du contrat conclu pour l'emploi d'un facteur dans une entreprise. Par le contrat, le facteur accepte d'obéir « dans certaines limites¹⁸ », ceci en échange d'une certaine rémunération (qui peut être fixe ou fluctuante). Le contrat, par définition, devrait se borner à mentionner les limites apportées au pouvoir de l'entrepreneur. A l'intérieur de ces limites, celui-ci peut par conséquent gérer librement les autres facteurs de production¹⁹.

Il existe cependant d'autres désavantages — ou coûts — à l'utilisation du système des prix. On peut souhaiter conclure un contrat à long terme pour la fourniture d'un article ou d'un service. Ceci peut être motivé par le fait que le coût de la passation d'un seul contrat pour un laps de temps long peut être moindre que celui résultant de l'addition des coûts de réalisation de plusieurs contrats successifs à durée plus courte. Ou bien, en considération du comportement à

18. Cette influence a été relevée par le Pr Usher dans sa thèse sur le développement du capitalisme : « Les achats et les ventes successifs de produits semi-finis correspondaient à une perte d'énergie pure et simple », écrit-il (*Introduction to the industrial history of England*, p. 13). Mais il ne développe pas davantage et n'explique pas pourquoi ces opérations d'achat et de vente existent toujours.

19. Il serait possible de ne fixer aucune limite au pouvoir de l'entrepreneur. Ce serait de l'esclavage volontaire. Selon le Pr Batt, *The law of master and servant*, p. 18, un tel contrat serait nul et non exécutoire.

l'égard du risque des personnes concernées, il peut être préférable de réaliser un contrat à long terme plutôt qu'à court terme. Or, en raison de la difficulté à prévoir, plus la durée du contrat conclu pour la fourniture d'une marchandise ou d'un service est longue, moins il devient possible et, en fait, souhaitable pour l'acheteur de spécifier les devoirs de l'autre partie contractante. La personne qui fournit le service ou la marchandise peut fort bien considérer avec indifférence l'ensemble des solutions possibles, mais non l'acheteur. Mais ce dernier ne peut savoir par avance vers laquelle de ces possibilités il souhaite que se dirige le vendeur. Par conséquent, le service fourni sera exprimé en termes généraux, les détails précis ne faisant l'objet d'aucune spécification jusqu'à une date ultérieure. Seules sont mentionnées dans le contrat les limites auxquelles sont assujetties les personnes fournissant le bien ou le service. Les détails des contraintes pesant sur le vendeur ne sont pas portés au contrat, mais sont décidés plus tard par l'acheteur. Lorsque la répartition des ressources (dans les limites du contrat) devient, de cette façon, dépendante de l'acheteur, une relation que je qualifie de « firme » apparaît²⁰. Une firme apparaîtra donc vraisemblablement dans les cas où la passation d'un contrat à très court terme ne serait pas satisfaisante. Cette hypothèse concerne évidemment davantage les services — notamment le travail — que l'achat de marchandises. Dans le cas des biens, en effet, les principaux articles peuvent être fixés à l'avance et les détails qui seront décidés plus tard revêtent une importance bien moindre.

On peut résumer cette partie de la discussion en rappelant qu'il existe un coût de fonctionnement d'un marché et qu'en créant une organisation et en permettant à une autorité (un entrepreneur) de répartir les ressources, certains coûts peuvent être évités. L'entrepreneur doit remplir cette fonction

20. Il n'est bien entendu pas possible de délimiter sur le champ la frontière qui détermine l'existence d'une firme. Il peut exister plus ou moins de répartition. Cette question rappelle la question juridique de la relation entre maître et domestique, ou commettant et préposé. Le problème est discuté plus loin.

au moindre coût en tenant compte du fait qu'il peut obtenir des facteurs de production à un prix inférieur à celui proposé par les transactions du marché, auquel il se substitue, parce qu'il est toujours possible de revenir en cas d'échec au marché.

On considère souvent qu'il existe une étroite corrélation entre la question de l'incertitude et celle de l'étude de l'équilibre de l'entreprise. Sans l'existence d'une incertitude, il paraît improbable qu'une firme puisse apparaître. Mais ceux qui, à l'instar du Pr Knight, font du « mode de paiement » la marque distinctive de l'entreprise — des revenus fixes étant garantis à certains de ceux qui sont engagés dans la production par une personne qui récupère la part fluctuante du revenu total —, introduisent une question sans rapport avec le problème en cause. Un entrepreneur peut vendre ses services à un autre pour une certaine somme d'argent, tandis que la paie de ses employés peut être, en tout ou partie, une part de ses profits²¹. La question essentielle paraît tenir à la raison pour laquelle la répartition des ressources ne s'effectue pas directement par le système des prix.

Un autre facteur à noter consiste en ce que les transactions d'échange sont traitées différemment par les gouvernements ou par d'autres organismes dotés de pouvoir régulateur lorsqu'elles ont lieu sur un marché et lorsqu'elles sont effectuées à l'intérieur d'une entreprise. Si nous prenons l'exemple de la taxe à la production, il est clair qu'il s'agit là d'une taxe sur les transactions intervenues sur le marché et non sur les mêmes transactions intervenues dans l'entreprise. Or, puisqu'il s'agit de « méthodes alternatives d'organisation » — système des prix ou entrepreneur —, une telle régulation ferait apparaître des firmes qui, autrement, n'auraient aucune *raison d'être*²². Cela donnerait une raison à l'émergence d'une entreprise dans une économie d'échanges spécialisés. Bien

21. Les opinions du Pr Knight sont examinées en détail plus loin.

22. En français dans le texte.

entendu, dans la mesure où une entreprise existe déjà, une opération telle qu'une taxe à la production tendrait simplement à la rendre plus grande qu'elle n'aurait été par ailleurs. De la même façon, l'instauration de quotas et le contrôle des prix, entraînant le rationnement, qui ne s'appliquent pas aux entreprises produisant de tels biens pour elles-mêmes, grâce aux avantages octroyés à celles qui s'organisent en leur sein et non à travers le marché, encouragent nécessairement la croissance des firmes. Il reste difficile de croire que ce sont ces mesures qui ont suscité la naissance d'entreprises ; toutefois, elles aboutiraient probablement à ce résultat si celui-ci n'avait pas eu d'autres causes.

Telles sont donc les raisons pour lesquelles des organismes semblables aux entreprises existent, dans une économie d'échanges spécialisés où il est en général supposé que la répartition des ressources est « organisée » par les mécanismes de prix. Une firme peut, par conséquent se définir comme un système de relations qui apparaît quand la répartition des ressources dépend d'un entrepreneur.

L'approche qui vient d'être ébauchée présente l'avantage de fournir une explication scientifique au phénomène que l'on décrit lorsqu'on dit qu'une entreprise grandit ou diminue. Une entreprise grandit quand des transactions supplémentaires (qui pourraient être des transactions d'échanges coordonnées par le système des prix) sont organisées par l'entrepreneur, et elle diminue lorsque celui-ci abandonne la réalisation de telles transactions. Se pose alors la question de savoir s'il est possible d'étudier les forces qui déterminent la taille de l'entreprise. Pourquoi l'entrepreneur renonce-t-il à telle ou telle transaction ? A ce sujet, le Pr Knight considère que « la relation entre efficacité et taille est l'un des problèmes les plus difficiles de la théorie et c'est, contrairement aux problèmes de relation avec l'entreprise, principalement un problème de personnalité et d'accident historique, plutôt qu'un problème de principe général. Mais

la question est particulièrement décisive, car la possibilité de profit de monopole offre un stimulant puissant à une expansion continue et illimitée de l'entreprise, attrait qui doit être compensé par un autre, également déterminant, et qui tient aux rendements décroissants (dans la production de revenu monétaire) à supposer qu'une concurrence limitée existe²³ ».

Si le Pr Knight semble considérer qu'il est impossible d'analyser scientifiquement les déterminants de la taille de l'entreprise, en fonction du concept de firme développé ci-dessus, il paraît néanmoins possible de s'y essayer à présent.

J'ai déjà dit que l'introduction de l'entreprise était due d'abord à l'existence de coûts de marché. Un point décisif à ce sujet (assez éloigné des considérations monopolistiques soulevées par le Pr Knight) est de savoir pourquoi les transactions de marché subsistent alors qu'il apparaît possible, en s'organisant, d'éliminer certains coûts et, donc, de réduire les coûts de production²⁴. Pourquoi la production toute entière n'est-elle pas le fait d'une seule grande entreprise? On peut relever plusieurs explications possibles.

Tout d'abord, à mesure que l'entreprise grandit, la fonction de l'entrepreneur peut connaître des rendements décroissants, c'est-à-dire que les coûts d'organisation de transactions additionnelles à l'intérieur de la firme peuvent augmenter²⁵. Naturellement, un point peut être atteint où les coûts d'organisation de transactions supplémentaires au sein de l'entreprise sont égaux aux coûts générés par les transactions sur le marché ou aux coûts de l'organisation par un autre entrepreneur. D'autre part, il peut arriver qu'en même

23. *Risk, uncertainty and profit*, préface à la réédition, London School of Economics, series of reprints n° 16, 1933.

24. Certains coûts de marché peuvent être éliminés uniquement par l'abolition du « choix du consommateur ». Ce sont les coûts liés à la vente au détail. On peut concevoir que ces coûts soient tellement élevés que le public accepte le rationnement, l'obtention du produit supplémentaire lui paraissant plus onéreux que sa perte de choix.

25. Cet argument suppose que les échanges sur un marché puissent être considérés comme homogènes, ce qui, dans la réalité, est évidemment faux. Ce problème est traité plus loin.

temps que le nombre de transactions effectuées augmente, l'entrepreneur ne parvienne pas à diriger les facteurs de production vers les usages où leur valorisation est la plus importante, et échoue en fait à tirer le meilleur usage des facteurs de production. A nouveau, un seuil doit être atteint où la déperdition des ressources par leur gaspillage est égale au coût existant sur le marché ou à la perte qui serait réalisée si la transaction était le fait d'un autre entrepreneur. Finalement, le prix d'offre d'un ou de plusieurs facteurs de production peut augmenter parce que les « autres avantages » d'une petite entreprise sont supérieurs à ceux d'une grande²⁶. Bien sûr, le moment où cesse l'expansion de l'entreprise peut être déterminé par une combinaison des facteurs mentionnés ci-dessus. Les deux premières raisons citées correspondent plus probablement à l'expression économique de « rendements décroissants de la direction²⁷ ».

Ainsi qu'il vient d'être dit, une entreprise tendra à s'agrandir jusqu'à ce que les coûts d'organisation de transactions supplémentaires en son sein deviennent égaux au coût de réalisation de cette même transaction par le biais d'un échange sur le marché, ou aux coûts d'organisation dans une autre entreprise. Mais si l'entreprise arrête son expansion à un niveau inférieur au coût des opérations sur le marché et égal au coût de la transaction dans une autre entreprise, ceci implique, dans la plupart des cas (sauf s'il y a « combinaison²⁸ »), qu'il existe entre ces deux producteurs une transac-

26. Pour une discussion des variations des prix d'offre des facteurs de production pour les entreprises de taille différente, voir E.A.G. Robinson, *The structure of competitive industry*. On dit parfois que le prix d'offre de la capacité d'organisation augmente avec la taille de l'entreprise, car les hommes préfèrent être à la tête de petites affaires indépendantes plutôt que de servir de grandes firmes. Voir Jones, *The trust problem*, p. 531, et Mac Gregor, *Industrial combination*, p. 63. Cet argument est fréquemment émis par les partisans de la rationalisation. Les grandes entreprises seraient plus efficaces, mais l'esprit individualiste des petits entrepreneurs les incline à l'indépendance en dépit du revenu plus élevé qu'une efficacité accrue par la rationalisation rendrait possible.

27. Cette discussion est, bien sûr, rapide et incomplète. Pour une analyse plus détaillée de ce problème particulier, voir N. Kaldor, *The equilibrium of the firm*, *Economic Journal*, mars 1934, et E.A.G. Robinson, *The problem of management and the size of the firm*, *Economic Journal*, juin 1934.

28. Une définition de ce terme est donnée plus loin.

tion que chacun d'eux pouvait organiser seul à un prix inférieur à celui du marché. Comment résoudre ce paradoxe ? Un exemple peut y aider. Admettons que A achète un produit à B et que tant A que B puisse organiser cette transaction de marché à un coût inférieur à son coût actuel. On peut supposer que B ne contrôle pas un seul segment du processus de production, mais plusieurs. Par conséquent, si A souhaite éviter une transaction de marché, il devra racheter tout le processus de production contrôlé par B, à moins que A ne reprenne l'ensemble de ce processus de production ; une transaction de marché subsiste toujours, bien que ce soit un produit différent qui est acheté. Mais nous avons supposé précédemment qu'à mesure que chaque facteur de production s'étend, il perd en efficacité ; les coûts additionnels d'organisation de transaction de A réalisés auparavant par B seront supérieurs aux coûts de B pour la même production. Par conséquent, A ne reprendra la totalité de l'organisation de B que si ses coûts pour organiser le travail de B ne dépassent ceux de B d'un montant égal aux coûts de réalisation d'une transaction d'échange sur le marché. Mais dès lors qu'il est rentable de réaliser une transaction de marché, cela permet également de diviser la production de telle sorte que le coût d'organisation d'une transaction supplémentaire dans chaque entreprise soit le même.

Jusqu'ici, on a supposé l'homogénéité de la transaction d'échange effectuée par le truchement du système des prix. En fait, notre monde moderne connaît des transactions extrêmement diverses. Ainsi s'explique que les coûts de réalisation des transactions d'échanges à travers le système des prix, tout comme les coûts d'organisation de ces transactions dans l'entreprise, puissent varier de manière considérable. Il semble donc possible, en dehors même de l'hypothèse des rendements décroissants, que les coûts d'organisation de certaines transactions dans le cadre de la firme puissent être supérieurs aux coûts de réalisation des échanges sur le marché. Cela, qui entraîne nécessairement le recours au système

des prix pour les transactions, signifie-t-il qu'il devrait exister plus d'une entreprise? Évidemment non, puisque tous les aspects du système économique où la répartition des revenus ne dépend pas directement du mécanisme des prix, peuvent se réaliser à l'intérieur d'une seule entreprise. Les facteurs étudiés auparavant semblent bien prédominer, bien qu'il soit difficile de pondérer les importances relatives des « rendements décroissants de la direction » et de l'augmentation du prix d'offre des facteurs.

Toutes choses égales par ailleurs, en conséquence, une entreprise aura tendance à s'agrandir :

a) lorsque, dans le cas d'une augmentation des transactions, les coûts d'organisation sont faibles et leur élasticité faible ;

b) dans le cas d'une augmentation des transactions, lorsque l'entrepreneur est peu susceptible de faire des erreurs et que le taux d'erreur diminue ;

c) lorsque la baisse — ou la faiblesse de la hausse — des prix d'offre des facteurs de production aux entreprises de grande taille est significative.

Indépendamment des variations des prix d'offre des facteurs de production aux entreprises de différentes tailles, il semble que les coûts d'organisation comme les pertes dues aux erreurs croissent avec l'augmentation de la distribution spatiale des transactions effectuées, de la dissemblance entre les transactions et de la probabilité de changement des prix²⁹. A mesure que des transactions sont réalisées par un entrepreneur, il semble qu'elles tendent soit à différer par leur nature soit à avoir lieu en différents endroits. Ceci fournit une explication supplémentaire de la tendance à la baisse de l'effi-

29. Cet aspect du problème est souligné par N. Kaldor, *op. cit.* Son importance dans le raisonnement a été signalée par E.A.G. Robinson, *The structure of competitive industry*, pp. 83-106. Ceci suppose qu'une hausse dans la probabilité des mouvements de prix augmente le coût d'organisation dans le cadre de l'entreprise, plus qu'il n'augmente le coût de la réalisation d'une transaction d'échange sur le marché, ce qui est probable.

cacité lorsque l'entreprise s'agrandit. Les inventions qui permettent de rapprocher les facteurs de production en diminuant leur répartition dans l'espace font augmenter la taille de l'entreprise³⁰. Ainsi, les changements comme le téléphone ou le télégraphe, lesquels réduisent le coût d'organisation spatiale, tendent à accroître la taille de la firme, de même que tout changement qui améliore la technique de gestion.

Il convient de noter que la définition de l'entreprise donnée ci-dessus peut être utilisée pour fournir une signification plus précise aux termes « combinaison » et « intégration ». Il y a combinaison lorsque des transactions qui étaient auparavant organisées par deux ou plus entrepreneurs le deviennent par un seul. Ceci se transforme en intégration quand l'organisation de transactions, auparavant effectuées entre les entrepreneurs sur le marché, l'est par un seul. Une entreprise peut se développer dans l'une ou l'autre de ces directions, ou bien les deux. La totalité de la « structure de l'industrie compétitive » devient utilisable par la technique ordinaire d'analyse économique.

III

Le problème qui a été étudié dans la section précédente n'a pas été totalement négligé par les économistes ; il est maintenant nécessaire d'analyser pourquoi les raisons données ci-dessus pour expliquer l'apparition d'une entreprise dans une économie d'échanges spécialisés doivent être préférées aux autres explications proposées.

On prétend parfois que la raison d'être d'une firme réside dans la division du travail. C'est l'opinion du Pr Usher, opinion qui a été adoptée et développée par Maurice Dobb. L'entreprise devient « le résultat d'une complexité accrue de la division du travail... La croissance de cette diffé-

30. Ainsi s'explique l'importance que E.A.G. Robinson, *op. cit.*, pp. 27-33, attache à la question de l'unité technique. Plus grande est l'unité technique, plus la concentration des facteurs est importante et donc plus l'entreprise est susceptible d'être étendue.

renciation économique crée le besoin d'une force d'intégration sans laquelle la différenciation aboutirait au chaos, et c'est en tant que force intégrante dans une économie différenciée que les unités industrielles sont avant tout justifiables³¹ ».

La réponse à cet argument est évidente. La « force d'intégration dans une économie différenciée » existe déjà sous la forme du système de prix. C'est peut-être la principale réalisation de la science économique qu'elle ait démontré qu'il n'existe aucune raison de supposer que la spécialisation aboutirait au chaos³². La raison donnée par Maurice Dobb est donc inacceptable. Ce que l'on doit expliquer, c'est pourquoi une force intégrante (l'entrepreneur) devrait être substituée à une autre (le système de prix). Les raisons les plus intéressantes (et probablement les plus généralement admises) qui ont été fournies pour expliquer ce fait sont celles exposées par le Pr Knight dans *Risk, Uncertainty and Profit*. Ses opinions vont être examinées en détail.

Le Pr Knight débute avec un système où aucune incertitude n'existe : « On suppose que les hommes, agissant comme des individus totalement libres mais sans entente aucune, ont organisé une vie économique avec une division du travail primaire et secondaire, utilisation du capital, etc., développée jusqu'au niveau constaté dans l'Amérique actuelle. Le principal point qui attire l'attention est l'organisation interne des groupes ou établissements productifs. Avec une absence totale d'incertitude, chaque individu étant en possession d'une parfaite connaissance de la situation, il n'y aurait aucune place pour quoi que ce soit qui se rapproche d'une direction ou d'un contrôle de l'activité productive. Même les opérations du marché, dont la portée est essentielle-

31. *Op. cit.*, p. 10. La thèse du professeur Usher se trouve dans son *Introduction to the industrial history of England*, p. 1-18.

32. Cf. J.B. Clark, *Distribution of Wealth*, p. 19, qui parle de la théorie de l'échange comme étant « la théorie de l'organisation de la société industrielle ».

ment pratique, n'existeraient pas. Le flux de matières premières et de services productifs vers le consommateur serait entièrement automatique³³. »

Le Pr Knight prétend que cet ajustement peut être représenté comme étant « le résultat d'un long processus d'expérimentation mené à bien uniquement par ces méthodes empiriques », alors qu'il n'est pas nécessaire d'« imaginer chaque ouvrier faisant exactement la bonne chose au bon moment dans une sorte d'harmonie préétablie avec le travail des autres. Il peut y avoir des dirigeants, des intendants, etc., dans le but de coordonner les activités des individus », bien que ces directeurs remplissent une fonction purement routinière, « sans responsabilité d'aucune sorte³⁴ ». Le professeur continue : « Avec l'introduction de l'incertitude — le fait d'ignorer et la nécessité d'agir suivant l'opinion et non la connaissance —, dans cette situation proche de l'Eden, les choses changent complètement... Avec l'incertitude, l'action, exécution réelle de l'activité, devient véritablement une partie intégrante de la vie ; le problème ou la fonction de premier ordre est de décider que faire et comment le faire³⁵. » Cette incertitude introduit les deux caractéristiques les plus importantes de l'organisation sociale : « En premier lieu, les biens sont produits pour un marché, sur la base de prédictions entièrement impersonnelles, et non pour répondre à la volonté des producteurs eux-mêmes. Le producteur prend la responsabilité de la prévision des désirs du consommateur. En second lieu, le travail de pronostic et en même temps une grande partie de la direction technologique et du contrôle de la production sont encore davantage concentrés sur une très étroite classe de producteurs, et nous rencontrons un nouveau fonctionnaire économique, l'entrepreneur (...).

33. *Risk, uncertainty and profit*, p. 267.

34. *op. cit.*, pp. 267-268.

35. *op. cit.*, p. 268.

Quand l'incertitude existe et que la tâche de décider que faire et comment le faire l'emporte sur l'action elle-même, l'organisation interne des groupes productifs n'est plus un problème indifférent ou une question de détail technique. La centralisation de cette fonction de décision et de contrôle est alors impérative³⁶. » Le changement le plus fondamental est l'apparition d'un « système par lequel une personne sûre d'elle-même et aventureuse prend les risques ou rassure les incertains et les timides en leur garantissant un revenu divisé en retour d'une distribution des résultats présents... Avec une nature humaine telle que nous la connaissons, il serait irréalisable ou bien peu fréquent qu'un individu se porte garant vis-à-vis d'un autre d'un rendement précis de ses activités sans que lui soit accordé le pouvoir de diriger son travail. Et, d'un autre côté, la seconde personne ne se placerait pas sous la direction de la première sans une telle assurance... Le résultat de ces spécialisations diverses est le système d'entreprise et de salaire de l'industrie. Son existence est le résultat direct de l'incertitude³⁷. »

Ces citations présentent l'essentiel de la théorie du Pr Knight. L'incertitude signifie que les gens doivent prévoir les désirs futurs. Par conséquent, une nouvelle classe surgit, qui dirige les activités de ceux à qui elle garantit un salaire. Elle intervient parce qu'« à un jugement exact est généralement associée la confiance dans ce jugement³⁸ ».

Le Pr Knight semble laisser prise à la critique dans plusieurs domaines. Tout d'abord, comme il le souligne lui-même, le fait que certaines personnes ont un jugement ou des connaissances meilleurs ne signifie pas qu'ils puissent en tirer un revenu uniquement en prenant une

36. *op. cit.*, pp. 268-295.

37. *op. cit.*, pp. 269-270.

38. *op. cit.*, p. 270.

part active à la production. Ils peuvent vendre des conseils ou des connaissances. Chaque société achète les services d'une multitude de conseillers. On peut imaginer un système où tous les conseils ou informations sont achetés selon les besoins. Il est possible d'obtenir une rémunération pour un savoir ou un jugement sans prendre part à la production, mais en établissant un contrat avec les personnes qui produisent. Un négociant qui achète avec livraison à terme en fournit un exemple. Mais cela illustre simplement le fait qu'il est possible de verser un revenu garanti sous condition que certains actes soient accomplis, sans que leur réalisation ait été dirigée. Le Pr Knight indique qu'« avec une nature humaine telle que nous la connaissons, il serait irréalisable ou fort peu fréquent qu'un individu se porte garant vis-à-vis d'un autre d'un rendement précis de ses activités sans que lui soit accordé le pouvoir de diriger son travail ».

Ceci est certainement incorrect. De nombreux travaux sont faits sous contrat, c'est-à-dire qu'une certaine somme d'argent est garantie au contractant à condition qu'il réalise certains actes. Mais cela n'implique aucune direction. Cela signifie cependant que le système de prix relatifs a été modifié et qu'il y aura une nouvelle combinaison des facteurs de production³⁹. Le fait mentionné par le Pr Knight que « la seconde personne ne se placerait pas sous la direction de la première sans une telle assurance » ne se rapporte pas au problème que nous examinons. Finalement, il paraît important de remarquer que même dans le cas d'un système économique sans incertitude, le Pr Knight considère qu'il y aurait des coordina-

39. Cela montre qu'il est possible d'avoir un système d'entreprise privée sans existence de firmes. Bien qu'en pratique les deux fonctions (de l'esprit d'entreprise, qui influence réellement le système de prix relatifs en prévoyant les désirs et en agissant selon ces pronostics, et de direction, qui accepte le système de prix relatifs comme étant donné), soient normalement remplies par la même personne, il semble important de les garder en théorie séparées. Ce problème est plus amplement analysé ci-dessous.

teurs, remplissant alors uniquement une fonction de routine. Il ajoute immédiatement qu'ils n'auraient « de responsabilités d'aucune sorte », ce qui pose le problème de savoir qui les paie et pourquoi. Il ne semble pas que le Pr Knight fournisse une raison expliquant l'éviction du système de prix.

IV

Il importe d'étudier plus en détail la compatibilité de notre thèse avec la théorie des coûts de l'entreprise. Il a parfois été supposé qu'une entreprise est limitée en taille, en situation de concurrence parfaite, si sa courbe de coûts a une pente positive⁴⁰, alors qu'en concurrence imparfaite, elle est limitée en taille parce qu'il n'est pas rentable de produire plus que le point pour lequel le coût marginal est égal au revenu marginal⁴¹. Mais il est clair qu'une entreprise peut produire plus d'un bien et, par conséquent, il semble n'y avoir aucune raison *prima facie* pour laquelle cette pente positive de la courbe des coûts en cas de concurrence parfaite, ou le fait que le coût marginal ne sera pas toujours inférieur au revenu marginal de concurrence imparfaite, devraient limiter la taille de la firme⁴². J. Robinson se fonde sur l'hypothèse de production d'un seul bien. Mais il est évidemment important de rechercher comment le nombre de biens produits par une entreprise est déterminé, car aucune théorie supposant un seul bien produit n'a de grande signification pratique⁴³.

40. Voir Kaldor, *op. cit.*, et Robinson, « *The problem of management and the size of the firm* ».

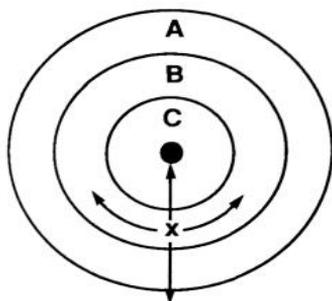
41. M. Robinson appelle ceci « la solution de concurrence imparfaite pour la survie des petites entreprises ».

42. La conclusion de M. Robinson, *op. cit.*, p. 249, note 1, semblerait être fautive. Elle est soutenue par Horace D. White Jr., « *Monopolistic and perfect competition*, *American Economic Review*, décembre 1936, p. 645, note 27. M. White déclare qu'« il est évident que la taille de l'entreprise est limitée dans le cas de concurrence monopolistique ».

43. *Economics of imperfect competition*.

On peut répliquer qu'avec une concurrence parfaite, puisque tout ce qui est produit peut être vendu au prix d'équilibre, il n'existe alors aucun besoin de produire d'autres biens. Mais cet argument ignore le fait qu'il peut exister une situation où il est moins coûteux d'organiser les transactions d'un nouveau produit que de continuer à en réaliser avec un vieux. On peut illustrer ce fait de la façon suivante :

Imaginez, selon le modèle de Von Thunen, qu'il existe une ville, centre de consommation, et que les industries sont localisées en cercles excentriques autour de ce point central. La représentation en est fournie par le diagramme suivant dans lequel A, B et C représentent différentes industries :



Imaginez un entrepreneur qui commence en X à contrôler les transactions d'échanges. Dès lors, à mesure qu'il étend son activité en (B), le coût d'organisation s'accroît jusqu'à un point où il devient égal à celui d'une industrie différente plus proche de la ville. Quand l'entreprise se développera, elle se diversifiera en A et en C. Ce cas est évidemment incomplet⁴⁴, mais il est bienvenu pour montrer que la pente positive de la courbe de coûts n'est pas une limite à la taille de l'entreprise.

Jusqu'ici, nous avons seulement considéré la concurrence parfaite ; le cas de la concurrence imparfaite apparaîtrait évident.

44. Comme on l'a montré précédemment, la localisation est seulement l'un des facteurs influençant le coût de l'organisation.

Pour déterminer la taille de l'entreprise, il faut considérer les coûts de transaction de marché (c'est-à-dire les coûts d'utilisation du système de prix) et les coûts d'organisation de différents entrepreneurs, et on peut ensuite déterminer combien de produits seront fabriqués par chaque entreprise et en quelle quantité. Il apparaît donc que M. Shove, dans son article « Concurrence imparfaite », soulève des questions auxquelles la courbe des coûts de J. Robinson ne permet pas de répondre. Les facteurs mentionnés ci-dessus semblent, eux, être pertinents.

V

Il reste à présent à déterminer si le concept d'entreprise qui a été développé correspond bien à la réalité. On peut mieux apprécier ce qui, en pratique, constitue une firme en étudiant la relation légale usuellement dénommée de « maître à domestique » ou « d'employeur à employé⁴⁵ ». Les caractéristiques essentielles de cette relation sont les suivantes :

1. « Le domestique a le devoir de rendre des services personnels au maître ou à d'autres pour le compte du maître ; s'il en est autrement, le contrat est un contrat de vente de marchandises ou s'en rapproche ;

2. Le maître doit avoir le droit de contrôler le travail du domestique, soit par lui-même, soit par un domestique ou un représentant. C'est le droit de contrôler ou d'intégrer, de pouvoir dire au domestique quand travailler, quel travail effectuer et de quelle façon (en fonc-

⁴⁵. Le concept légal d'employeur à employé et le concept économique d'entreprise ne sont pas identiques, en ce qu'une entreprise peut impliquer un contrôle sur la propriété d'une autre personne aussi bien que sur son travail. Mais la ressemblance entre ces deux concepts est suffisamment importante pour justifier l'examen du concept légal dans le cadre d'une estimation de la valeur du concept économique.

tion de la nature du travail) qui est la caractéristique réelle et dominante de cette relation, qui distingue le domestique d'un employé indépendant ou d'une personne engagée uniquement pour remettre à l'employeur les fruits de son travail. Dans ce dernier cas, le contractant ou l'exécutant n'est pas sous le contrôle de l'employeur en ce qui concerne la réalisation du travail ou du service ; il doit concevoir et gérer son travail qui doit avoir le résultat qu'il s'est engagé à obtenir⁴⁶. »

Nous voyons ainsi que le fait de diriger est l'essence des concepts légaux d'« employeur » et d'« employé ». Comme c'était le cas pour le concept économique développé auparavant. Il est intéressant de noter que, selon le Pr Batt, « ce qui distingue un représentant d'un domestique n'est pas l'absence ou la présence d'un salaire fixe ou le paiement d'une commission sur le seul travail réalisé, mais plutôt la liberté dont profite l'employé pour remplir ses fonctions⁴⁷ ».

Nous pouvons par conséquent conclure que la définition donnée s'approche beaucoup de l'entreprise telle qu'on la considère dans le monde réel. Notre définition est donc réaliste. Est-elle utilisable ? Cela devrait être clair. Quand nous étudions dans quelle mesure une entreprise peut s'étendre, le principe du marginalisme fonctionne sans heurts. La question est de savoir s'il est rentable de faire une transaction d'échange supplémentaire. A la marge, les coûts de réalisation dans l'entreprise seront équivalents tant aux coûts d'organisation dans une autre firme qu'à ceux impliqués par une opération qu'on laisse « s'effectuer » par le truchement du système de prix. Les hommes d'affaires seront constamment en train d'expérimenter, de contrôler plus ou moins, et, de cette façon,

46. Batt, *The law of master and servant*, p. 6.

47. *op. cit.*, p. 7.

l'équilibre se maintient. Cela donne la position d'équilibre pour une analyse statique. Mais il est évident que les facteurs dynamiques ont également une importance considérable, et les recherches sur les effets des changements sur le coût d'organisation dans l'entreprise et sur les coûts du marché permettront généralement d'expliquer pourquoi les firmes grandissent ou diminuent en taille. Nous disposons ainsi d'une théorie de l'équilibre dynamique. L'analyse précédente semble ainsi clarifier également la relation entre l'initiative ou l'esprit d'entreprise et la direction. Les initiatives supposent des prévisions et se diffusent grâce au système de prix par la passation de nouveaux contrats. Les dirigeants ne réagissent convenablement qu'aux changements de prix, par un remaniement des facteurs de production sous leur contrôle. Que l'entrepreneur combine généralement ces deux fonctions est un résultat évident des coûts de marché présentés ci-dessus. Finalement, cette analyse nous permet de nous prononcer plus exactement sur ce que l'on entend par « produit marginal » de l'entrepreneur. Mais l'étude de ce concept nous mènerait beaucoup plus loin que notre présent travail relativement simple, par comparaison, de définition et de clarification*...

* Traduction Cécile Thiébault.

Commentaire

La question essentielle à laquelle R.H. Coase tente de répondre dans son article de 1937, devenu depuis lors un classique, est de savoir pourquoi, dans un univers où le mécanisme des prix est présenté comme le coordinateur par excellence de l'activité économique, on

substitue dans certains cas une coordination par management à une coordination par les prix; autrement dit, pourquoi les firmes développent une organisation interne. Pour Coase, l'utilisation du mécanisme des prix suscite des coûts qui peuvent être évités en

internalisant des activités externes à l'entreprise. Le degré d'internalisation, qui marque la pertinence de la réflexion coasienne sur la nature de la firme, a fait l'objet de raffinements successifs et a permis notamment de fonder une théorie moderne de la firme multinationale. Dans les années 1930, la nature de la firme se trouve au centre de nombreuses analyses.

Dans une critique de la théorie marshallienne de l'offre concurrentielle à long terme², N. Kaldor considère la coordination comme l'essence de l'« entrepreneurship » : c'est le seul facteur qui, à long terme, « est intrinsèquement lié à la firme et, pourrait-on dire, vit et meurt avec elle³ ». De ce point de vue, la coordination est principalement une fonction dynamique d'ajustement au déséquilibre. Si les conditions de la demande sur le marché des produits ou les conditions d'offre sur le marché des facteurs se modifient fréquemment, alors la demande de coordination s'accroît. Le nombre de firmes — et, par conséquent, le nombre d'entrepreneurs — dans l'industrie augmente tandis que la taille optimale de la firme se réduit. E.A.G. Robinson partage cette conception de la coordination⁴. Plus les changements sont importants, plus la demande de coordination est élevée. Cette demande incite un plus grand nombre de dirigeants à entrer dans l'industrie et la taille moyenne de la firme est, de ce fait, réduite. Cependant, Robinson note que le management n'est qu'une des fonctions de la firme, les autres étant la production, le marketing et la finance. La taille optimale de la firme est donc déterminée par la combinaison pondérée des tailles optimales de chacune de ces fonctions.

Comme le management est la seule fonction à rendements décroissants, Robinson en déduit qu'elle fixe une limite supérieure à la taille de la firme⁵.

M. Casson remarque « qu'un des défauts de l'analyse de Robinson est qu'il relie les coûts à une seule variable : la taille, alors que pour une firme donnée, l'influence de la taille sur les coûts dépend de manière décisive d'autres variables, en particulier de la structure et de la diversité des opérations de la firme. Structure et diversité qui, d'ailleurs, reflètent le degré d'intégration de la firme. Robinson ne peut mener son analyse de la firme optimale plus loin. Cette lacune théorique fut, quelques années plus tard, comblée par un article remarquable de Coase⁶ ». L'analyse de Coase en termes d'internalisation est nouvelle : l'intégration n'est pas principalement technologique, comme certains l'ont écrit⁷, mais organisationnelle et contractuelle. La firme se caractérise en effet par la suppression du mécanisme des prix : « en dehors de la firme, les mouvements de prix orientent la production dont la coordination se fait par une série d'échanges sur le marché. Au sein de l'entreprise, ces transactions de marché sont éliminées et à une structure compliquée d'échanges de marché se substitue l'entrepreneur coordonnateur qui dirige la production » ; il conclut : « Il est clair que ce sont des méthodes alternatives de coordination de la production⁸ » : c'est l'imperfection des marchés qui est à l'origine des avantages de la coordination par les entrepreneurs. Puisque le choix se fait entre la coordination par le management et la coordination par le marché, la taille de la firme est déterminée par l'efficacité et le coût relatif des

deux systèmes pour effectuer les transactions entre les divers secteurs économiques. « Les coûts relatifs du marché deviennent ainsi un ingrédient essentiel à l'explication de la dimension et de la portée de la firme⁹. » L'institution qu'est la firme réduit grandement le besoin de spécifier des prix dans chacune des nombreuses transactions qui se font parce qu'on substitue ainsi un contrat à long terme à une série de contrats de courte durée. Au lieu de transiger chaque jour sur les termes auxquels les facteurs sont employés et les ressources physiques utilisées, on arrive à un accord de long terme fixant les barèmes de la rémunération et conférant au coordonnateur l'autorité de diriger l'utilisation des éléments de la coopération d'une façon optimale. La firme devient ainsi un instrument permettant d'économiser des coûts de marché¹⁰.

L'efficacité du marché dicte aussi la conduite de la firme : « Si la firme transige sur un marché parfait dans des conditions de certitude complète, si elle est en mesure d'acheter ce qu'elle veut lorsqu'elle le désire et à un prix connu, et si elle peut croire que ce prix reflète les coûts alternatifs, elle tendra à recourir au marché. Lorsque cela ne lui semble pas possible, elle tendra à supplanter le marché en s'intégrant horizontalement ou verticalement et à lui substituer un autre mécanisme de coordination¹¹. » La frontière entre le marché et la firme est établie selon le principe du marginalisme, « lorsque les coûts d'organisation de transactions supplémentaires au sein de l'entreprise sont égaux aux coûts générés par les transactions sur le marché¹² ». En pratique, l'imperfection de la théorie de la concurrence pure et parfaite quant aux

délais et à la certitude suscite l'apparition de firmes supplantant le marché et organisant plus librement et plus précisément le temps et l'information. Ce processus d'internalisation peut s'étendre indéfiniment. La limite reste les coûts inhérents à la gestion et la coordination d'un plus grand nombre d'opérations qui peuvent finir par dépasser les avantages de la grande dimension. Coase peut ainsi reprendre la formule de Robinson, à savoir que les firmes, dans une économie de marché, « sont des îlots de pouvoir conscient dans un océan de pouvoirs inconscients¹³ ».

Le caractère novateur de l'analyse coasienne est unanimement souligné. Pour les historiens de l'économie industrielle, « R. Coase livre une analyse novatrice des causes de l'internalisation par les unités de production¹⁴ » ; certains opposent même à la main invisible smithienne du mécanisme des prix, la « main visible¹⁵ » du management. Pour les économistes, « l'analyse par Coase de l'internalisation fait date dans l'histoire de la théorie institutionnelle de la firme¹⁶ ». Plus précisément, « le remarquable article de Coase sur la nature de la firme est instructif, car il analyse directement la firme et le marché et fait ressortir les coûts de transactions et les relations contractuelles comme des éléments décisifs à étudier¹⁷ ».

Cependant, Coase note que son texte de 1937 a été beaucoup cité et peu utilisé¹⁸. Les raisons de cette apparente contradiction sont explicités par O.E. Williamson. La raison principale en est que l'analyse porte à juste titre sur la notion de coûts de transaction, mais que ceux-ci ne sont pas définis de manière opératoire. Dès lors, « per-

sonne ne peut mesurer de manière systématique l'efficacité du choix entre internalisation et marché¹⁹. Cette critique est reprise par de nombreux auteurs, tel Clark qui écrit que « la critique fondamentale de la discussion par Coase de la nature de la firme est qu'elle était essentiellement descriptive et qu'elle manquait de contenu opérationnel, faute de fournir des hypothèses vérifiables empiriquement²⁰ ». Dans le même sens, H. Daems et A.D. Chandler remarquent, en parlant de l'« école » coasienne, que cette école a peu avancé dans la confrontation de ses hypothèses avec le développement historique de la grande entreprise moderne²¹. Pour A. Alchian et H. Demsetz, l'article de Coase est « plutôt tautologique » : « Nous sommes d'accord avec l'idée que, toutes choses étant égales par ailleurs, plus le coût des transactions sur le marché est élevé, plus il y a avantage à organiser l'allocation des ressources à l'intérieur de la firme. Cette idée est d'ailleurs difficile à contredire ou à réfuter. Nous pourrions, pour les mêmes raisons également, adhérer à une théorie de la firme fondée sur le coût de gestion²². » M. Casson réfute ce caractère tautologique ; il affirme que « Coase a réellement essayé de formuler des hypothèses vérifiables », et il cite à cet effet ses remarques sur les inventions et les innovations managériales. M. Casson est hétérodoxe dans l'interprétation qu'il donne de l'analyse coasienne : « Contrairement à l'opinion générale, Coase ne s'intéressait pas d'abord au processus de l'intégration. Il traitait d'un problème plus fondamental, à savoir la nature et l'étendue du contrôle exercé par l'entrepreneur sur le travailleur : problème qui n'est

pas simplement historique mais aussi concret, socialement et politiquement²³. Cette position s'appuie sur les longs développements que Coase consacre au contrat de travail.

L'article de Coase est d'abord à l'origine des travaux sur l'intégration verticale, liée aux coûts de transaction sur le marché. O.E. Williamson regrette que « les facteurs explicatifs de cette théorie ne soient pas mis en lumière et... qu'en particulier, l'analyse de Coase sur l'insuffisante substitution de la firme au marché soit encore plus lacunaire²⁴ ». Il prolonge l'analyse de Coase en étudiant de manière plus précise les facteurs qui sont à l'origine des coûts de transaction sur le marché et permettant ainsi l'intégration verticale. Il centre son étude sur les facteurs humains et ceux relatifs à l'environnement dans lequel l'entreprise doit fonctionner. Les facteurs humains sont l'opportunisme dans les transactions, les caractéristiques de l'information et certains types de rationalité. Les facteurs liés à l'environnement de l'entreprise sont l'incertitude et le petit nombre des parties aux transactions²⁵⁻²⁶.

K. Arrow, dans un ouvrage de 1974²⁷, reconnaît expressément que la firme et le marché sont des modes alternatifs d'organisation de l'activité économique. Pour cet auteur, les limites du marché sont liées aux coûts de transactions. Il estime que « les imperfections du marché ne sont pas absolues ; il vaut mieux envisager une catégorie plus large, celle des coûts de transaction, qui en général gênent, et parfois empêchent un fonctionnement régulier des marchés ». Par « coûts de transaction », il entend « les coûts de fonctionnement du système économique²⁸ ».

Pour H.B. Malmgren, l'avantage de la firme sur le marché est inhérent à sa capacité de contrôler l'information et d'atténuer l'incertitude. « C'est parce que les firmes manquent d'informations sur les événements auxquels elles ont à faire face que les contrats à long terme et les marchés réguliers se développent. Dès lors, nous pouvons affirmer qu'il y a un coût de transaction dans l'utilisation du mécanisme des prix, à savoir la collecte de l'information²⁹. » Dans ce même article, Malmgren fait état d'une lettre de Dobb dans laquelle celui-ci se demande si la raison d'être d'une firme ne peut pas être limitée à un argument, à savoir que chaque système de production « a sa justification et que la firme se justifie par les pouvoirs de contrôle, de coordination et de contrainte, et existe grâce à eux³⁰ ».

L'approche de G.B. Richardson diffère en ce sens qu'il introduit le concept de coopération inter-firme, et distingue cette coopération des transactions sur le marché comme mode de coordination de l'activité économique : « La dichotomie entre la firme et le marché est fallacieuse, car elle néglige la coopération entre firmes, et néglige donc le mode de coordination que ce lien institutionnel représente³¹. »

L'analyse de Coase est également utile pour la compréhension de la firme multinationale. Les avantages de l'internalisation permettent de comprendre pourquoi une entreprise s'implante à l'étranger par le biais de filiales. Ce sont « les imperfections des moyens d'allocation des ressources, externes à l'entreprise, qui incitent celle-ci à internaliser les échanges ; si les marchés étaient parfaitement concu-

rentiels, l'internalisation n'apporterait aucune amélioration à l'allocation par les marchés externes³² ». Ainsi, l'analyse en termes d'imperfections des marchés (des biens et des facteurs) dans un contexte international, élaborée par S. Hymer³³ dès 1960 dans sa thèse de doctorat et reprise par Kindleberger, reste pertinente³⁴, ce qui fait écrire au premier que « les entreprises multinationales sont un substitut au marché comme moyen d'organisation de l'échange international³⁵ ». La théorie de l'internalisation explique l'entreprise multinationale par l'avantage qu'offre ce type d'entreprise ; cet avantage « est de faciliter le transfert des ressources entre les pays sans échange de propriété... On peut alors concevoir la firme comme une organisation qui permet l'allocation des produits intermédiaires, parmi lesquels se trouve l'information. Selon Buckley et Casson³⁶ qui, les premiers, ont traité des relations entre l'imperfection des marchés et l'internalisation, c'est par la création d'un réseau de transmission de l'information à un coût modique, des bénéfices découlant des investissements en recherche et développement et d'un ensemble intégré de talents, que l'entreprise multinationale obtient véritablement son avantage. M. Casson nuance avec justesse : « La véritable portée de la théorie de l'internalisation n'est pas d'expliquer l'existence d'une firme multinationale, mais le pourquoi de son extension dans l'espace³⁶. »

1. R.H. Coase [1937], *The Nature of the firm*, **Economica** N.S.G., novembre 1937, pp. 386-405; repris dans G.J. Stigler et K.E. Boulding [1952], Ed. **Readings in price theory**, Homewood, III, Richard R. Irwin, Inc., pp. 331-351.
2. N. Kaldor [1934], *The equilibrium of the firm*, **Economic journal**, vol. 44, pp. 60-76.
3. N. Kaldor, art. cité, p. 70.
4. E.A.G. Robinson [1931], **The structure of competitive industry**, Nisbet, London.
5. E.A.G. Robinson [1934], *The problem of management and the size of the firm*, **Economic journal**, vol. 44, pp. 242-257.
6. M.C. Casson [1983], **The growth of international business**, G. Allen and Unwin, London, p. 6.
7. N. Kaldor, art. cité, pp. 68-69.
8. R.H. Coase, art. cité, p. 388.
9. B. Bonin [1984], **L'entreprise multinationale et l'État**, Études vivantes, Saint-Laurent, Québec, p. 75.
10. R.H. Coase, art. cité, p. 392.
11. Bonin, op. cité, p. 75.
12. R.H. Coase, art. cité, p. 394.
13. D.H. Robertson [1923], **The Control of Industry**, Nisbet, London, p. 85.
14. A.D. Chandler Jr. [1978], **The visible hand : the managerial revolution in american business**, Belknap Press of Harvard University Press, London, p. 515, note 3.
15. A.D. Chandler Jr., op. cit., p. 6.
16. M.C. Casson, op. cit., p. 6.
17. O.E. Williamson [1975], **Market and hierarchies : analysis and anti-trust implications**, Free Press, New York; Macmillan, London, p. 6.
18. R.H. Coase [1972], *Industrial organisation : a proposal for research* in V.R. Fuchs ed., **Policy issues and research opportunities in Industrial Organisation**, National Bureau of economic research, New York, p. 6.
19. O.E. Williamson, op. cité, p. 3; cf. aussi O.E. Williamson [1981], *The modern corporation : origins, evolution, attributes*, **Journal of economic literature**, vol. XIX, n° 4 [déc. 1981], p. 1546.
20. R. Clark [1985], **Industrial economics**, Blackwell, Oxford, p. 177.
21. A.D. Chandler Jr. et H. Daems [1981], **Managerial hierarchies : Comparative perspectives on the rise of modern industrial enterprise**, Harvard University Press, Cambridge, Mars, p. 2.
22. A.A. Alchian et M. Demsetz [1972], *Production, information costs and economic organisation*, **American economic review**, vol. 62, déc. 1972, p. 783.
23. M.C. Casson, op. cit., p. 8.
24. M.C. Casson, op. cit., p. 6.
25. O.E. Williamson, op. cit., p. 4.
26. O.E. Williamson [1971], *The vertical interaction of production : market failure considerations*, **American economic review**, vol. 61, mai 1971, Papers and proceedings, pp. 112-123; O.E. Williamson [1973], *Markets and Hierarchies : some elementary considera-*

tions, **American economic review**, vol. 63, mai 1973, Papers and proceedings, pp. 316-325.

27. K.J. Arrow [1974], **Les limites de l'organisation**, P.U.F., Paris.

28. K.J. Arrow [1969], *The organisation of economic activity*, in **The analysis and evaluation of public expenditure : the P.P.B. system**, Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st Sess., 1969, p. 48.

29. H.B. Malmgren [1961], *Information, expectations and the theory of the firm*, **Quality journal of economics**, vol. 75, n° 3, août 1961, p. 401.

30. H.B. Malmgren, art. cité, p. 401, note 5.

31. G.B. Richardson [1972], *The organisation of industry*, **Economic journal**, vol. 82, sept. 1972, p. 895.

32. B. Bonin, op. cit., p. 94-95.

33. S.H. Hymer [1976], **The international operations of national firms : a study of direct foreign investment**, MIT Press, cop. 1976, London.

34. C.P. Kindlberger [1969], **American business abroad : six lectures on direct investment**, Yale University Press, New Haven, chap. 1.

35. S. Hymer [1970], *The efficacy (contradictions) of multinational corporation*, **American economic review**, mai 1970, Papers and proceedings, p. 441.

36. P.J. Buckley et M.C. Casson, [1976], **The future of the multinational enterprise**, Macmillan, Londres.