

UNIVERSITE PARIS 1 PANTHEON-SORBONNE



LICENCE D'ECONOMIE
(L3, Semestre 6)

Théorie des Organisations et des Marchés

Cours de Gézia Damergy

Année 2025-2026

Équipe pédagogique :

Aiachi Samir, Allam Délila, Ambry Axel, Amon n'gouan scherubin, El
Imam Mohamed Amine, Damergy Gézia, Filippa Maria, Hin-Ramezani
Antonin, Massé Grégoire, Nauleau Florian, N'Dala Christy

DOSSIER 1

DOSSIER 1. DIVERSITÉ DES MODES DE COORDINATION ÉCONOMIQUE

Résumé

Ce dossier examine deux modes alternatifs de coordination des transactions : l'entreprise et le marché. R. Coase présente en détail les coûts de recours au marché (i.e. les coûts de transaction) et leurs conséquences sur la coordination de l'activité économique. Il y a en fait deux lectures possibles de ce texte théorique. En premier lieu, une analyse en termes de défaillances du marché à assurer à moindre coûts la coordination économique. Sous certaines hypothèses, le fonctionnement du marché génère des coûts qui peuvent en faire un mécanisme de coordination moins efficace que l'entreprise. En second lieu, une analyse qui met l'accent sur la spécificité de la coordination économique par l'entreprise. La recherche d'une réduction des coûts de transaction relatifs aux échanges de marché explique alors l'existence et la nature de l'entreprise.

Texte de référence

Coase, (1937). La nature de la firme. *Revue française d'économie*, 2(1), 133-163.

Lectures complémentaires

GUERRIEN, B., (1996), « Dictionnaire d'Analyse Economique », Paris, La Découverte – Entrée du mot « Marché »

MENARD, C., (2004), « L'Economie des Organisations », Paris, La Découverte.

CORIAT, B., WEINSTEIN O. (1995), « Les Nouvelles Théories de l'entreprise » . Paris.

BERNSTEIN, L., (1992) "Opting Out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry", *Journal of Legal Studies*, n°21.

R.H. Coase

La nature de la firme

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 opposés. 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 réel ? » 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 ».

La théorie économique n'a pas toujours su, dans le passé, poser clairement ses hypothèses. Elaborant 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

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. 61.

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 transactions intervenant sur le marché. A l'intérieur de la firme, ces transactions de marché sont éliminées et l'entrepreneur coordonneur 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.

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 dépend 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. 36-37.

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

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

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. 1-5.
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 activities 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 s'occupent volontairement, c'est parce qu'elle représente, dans une méthode plus efficace d'organisation de la production, dans un système concurrentiel, il existe une chose - optimale - de planification.

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 tissand 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 coûts 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. *Notes on textile industries*, p. 26.

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

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 limites¹⁹ », 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

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

18. Cette influence a été relevée par le Dr 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 Dr Bart, *The law of master and servant*, p. 16, un tel contrat serait nul et non valable.

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 prévalant d'indépendance qui parcoure la rue du travailleur » (p. 86).

15. Cette hypothèse se trouve cependant quelquefois réalisée. Certains peints commencent sans repaies gagner moins que leurs assistants.

16. Cf. 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 exemple 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.

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'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'être²². Cela donnerait une raison à l'émergence d'une entreprise dans une économie d'échanges spécialisés. Bien

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 conclut 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 renvoie la question juridique de la relation entre maître et domestique, ou commettant et préposé. Le problème est discuté plus loin.

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

22. En français dans le texte.

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 parait 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

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

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 onéreuse 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.

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

temps que le nombre de transactions effectuées augmente, l'entrepreneur ne parvient 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 « combinaison 28 »), 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.C. 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'espérance individuelle 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.C. 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.

capité 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 télex, 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 d'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.

(...)

des prix pour les transactions, signifie-t-il qu'il devrait exister plus d'une entreprise? Evidemment 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 changements 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.

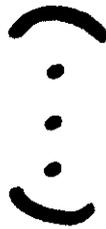
tion de la nature du travail) qui est la caractéristique réelle et dominante de cette relation, qui distingue le domestique d'un employé indépendant ou d'une personne engagée uniquement pour remettre à l'employeur les fruits de son travail. Dans ce dernier cas, le contractant ou l'exécutant n'est pas 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'entreprisisme 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.



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.

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 Thibault.