

THÉORIES DES ORGANISATIONS

DOSSIER IV : COURS -COMPLÉMENT

LA THÉORIE DES COÛTS DE TRANSACTION

COASE (1937) : La nature de la firme – WILLIAMSON (1975) : La nature contractuelle de la firme

I. - La transaction et ses paramètres

En économie libérale, le marché est un espace de socialisation des individus : pour se rencontrer, se retrouver, équilibrer offre et demande.

Il faut du temps pour l'échange (Il ne peut pas être toujours immédiat) : recherche d'information, négociation, élaboration d'un contrat. De ce fait, la bonne réalisation du contrat peut être compromise par des changements dans les intérêts des parties.

Comment gérer l'échange entre les individus sur un marché, alors que cet échange peut prendre du temps ?

La théorie des coûts de transaction a pour objet d'analyser le passage de l'échange simple à la transaction qui suppose du temps.

Les acteurs de l'échange sont en principe rationnels et autonomes (ils calculent selon leur intérêt, selon leur appréciation personnelle). Mais, si l'échange n'est pas instantané, comment des acteurs rationnels et autonomes vont-ils se comporter ?

A. - L'ACTEUR

1. - L'acteur rationnel

Sur un marché-spot, où l'échange est instantané la question ne se pose pas (*l'acteur ne peut envisager tous les scénarios possibles : il se décide en considération du prix, de la qualité...*).

En revanche, si l'acteur sait que la transaction va prendre du temps parce que, par exemple, il faut du temps pour réaliser le bien dont il a besoin, rationnel, il ne pourra envisager facilement toutes les situations possibles.

2. - L'acteur autonome

Il recherche la satisfaction de son intérêt propre, il peut être opportuniste.

- Avant la conclusion du contrat - Sans pour autant tricher, tromper (il y a des lois qui encadrent cela), il peut trouver intérêt à retenir de l'information (sélection adverse).
- Après la conclusion du contrat – La transaction se déroulant dans la durée, du temps s'étant écoulé, l'acteur peut estimer que les termes du contrat ne lui sont plus favorables et ne pas fournir toute l'énergie ou toutes les informations nécessaires à la bonne réalisation du contrat (risque moral).

Si on postule l'autonomie des acteurs, on doit anticiper qu'ils vont avant tout chercher à défendre leur intérêt personnel. Peut-être ne seront-ils pas opportunistes mais ils peuvent l'être : c'est ce qui justifie la contractualisation, à titre préventif.

B. - L'ACTIF : SON DEGRÉ DE SPÉCIFICITÉ

Sur un marché, tous les objets, tous les services ne sont pas homogènes et réutilisables, redéployables pour un autre usage.

Plus l'actif est spécifique, moins l'échange est réversible.

Exemple sur le marché du travail : Un acteur qui nettoie les sols

- Sa spécificité est faible car sa compétence est une *commodité*, elle peut être réutilisée par différentes entreprises.
- Mais, s'il est spécialisé dans le nettoyage de produits radio-actifs, sa spécificité est grande et sa compétence est peu redéployable en dehors du secteur utilisant des produits radio-actifs.

Ainsi, du fait de l'introduction de la durée dans les échanges, il faut tenir compte :

- *de la rationalité des acteurs ;*
- *du risque d'opportunisme ;*
- *de la spécificité des actifs.*

De cela, découle qu'il faut envisager différents types de transactions, selon que ces différentes hypothèses sont ou non satisfaites.

II. - Les types de transaction

1. - Types de transaction selon les différents paramètres

	Rationalité limitée	Risque d'opportunisme	Actif spécifique	Conséquence	Type de transaction
1	NON	OUI	OUI	<i>On peut tout planifier car la rationalité est sans limite</i>	La planification
2	OUI	NON	OUI	<i>Les acteurs ne cherchent pas leur intérêt personnel contre l'intérêt du co-contractant : l'engagement est suffisant.</i>	La promesse
3	OUI	OUI	NON	<i>Les produits homogènes peuvent être échangés indépendamment des contractants.</i>	Le marché-spot
4	OUI	OUI	OUI	<i>Les trois conditions étant réunies, l'acteur prend un risque d'engagement dans la durée et doit donc contracter.</i>	La transaction

Les situations 3 et 4 sont les plus réalistes, séparées seulement par le degré de spécificité des actifs.

L'organisation planifiée et l'organisation fondée sur la promesse sont des éventualités peu réalistes.

On a donc le choix entre le marché et le contrat.

Ainsi, pour la théorie des coûts de transaction, l'organisation n'est qu'un arbitrage entre marché et contrat. L'organisation s'impose dès lors que les actifs sont spécifiques car il faut créer des formes stables de gestion de la transaction.

En conséquence :

- Plus la transaction est étalée dans le temps, plus les trois hypothèses sont vérifiées.
- Chacune des hypothèses génère des coûts.

Il faut se prémunir :

- contre la limitation de la rationalité, en recherchant la meilleure information par le recours à des conseils experts et à la contractualisation ;
- contre le risque d'opportunisme, par la multiplication des clauses contractuelles et des risques de procès ;
- contre la spécificité des actifs, par des clauses de redéploiement ou de rachat, ou de partage des coûts en cas de rupture de contrat.

Cette protection engendre des coûts : les coûts de transaction.

2. - Types de transaction selon le niveau de récurrence des transactions et le degré de spécificité des actifs

Les problèmes liés à la limitation de la rationalité et au risque d'opportunisme relatifs à la durée des transactions sont aussi relatifs à la récurrence des transactions.

Lorsque la relation doit s'inscrire dans la durée :

- le risque d'opportunisme est moindre car cet opportunisme pourrait entraîner la rupture de la relation ;
- la rationalité est moins limitée car les acteurs entrent dans des routines, adoptant des procédures reconnues.

Les différents types de transaction peuvent donc être définis comme suit :

<div style="text-align: center;"> <div>ACTIF</div> <div>RÉCURRENCE</div> </div>	non-spécifique	moyennement spécifique	très spécifique
	<i>Il est aisément possible de sortir de la relation et donc non nécessaire d'élaborer des contrats sophistiqués</i>	<i>La sortie est possible mais avec coût : il faut se protéger contre ce risque</i>	<i>Il n'y a pas d'intérêt à aller sur le marché en prenant le risque de ne pas trouver le produit ou la compétence nécessaire</i>
Faible	MARCHÉ	CONTRAT CLASSIQUE <ul style="list-style-type: none"> - contractant - co-contractant - juge 	Contrat de QUASI-INTÉGRATION (quasi-organisation)
Forte		Contrat de QUASI-INTÉGRATION (quasi-organisation)	ORGANISATION (intégration d'un acteur par l'autre)

Ainsi se créent les organisations, forme de contrat par laquelle :

- l'employé accepte la subordination et l'intégration dans un contrat commun, moyennant un salaire et la sécurité d'emploi (il n'est pas obligé de redéployer ses compétences sur le marché chaque jour) ;
- l'employeur consent à la stabilité de la relation et à son coût afin de s'assurer de la disponibilité d'une compétence fiable.

Ainsi, l'organisation n'est qu'une forme de contrat à laquelle on recourt parce que le marché-spot n'arrive pas à régler certaines questions de coordination.

L'entreprise est un nœud de contrats.

Yb m Yb m Yb m Yb