

## La firme théorique : définition et existence

Commentaire sur la théorie de la firme

par Harold Demsetz

tiré de : *L'Economie de la Firme : sept commentaires critiques*

Editions Management 1998



La théorie néoclassique demeure le cœur de la théorie économique. Cette théorie qui cherche essentiellement à comprendre le fonctionnement du système des prix comme mode d'affectation des ressources contient aussi un modèle simple de la firme. Mais pourquoi y a-t-il une firme dans la théorie des prix ? Qu'est-ce qui définit la firme dans cette théorie ? Le premier commentaire de ce volume, est le lieu adéquat pour traiter ces deux questions épistémologiques. La manière dont je les aborde est très éloignée de celle qui est populaire aujourd'hui dans la théorie émergente de la firme. Les réponses à ces deux questions conduisent presque naturellement au deuxième commentaire qui traite des théories de l'organisation interne de la firme. Les traitements modernes de la firme ne séparent pas nettement l'organisation de la firme de la question de son existence. Lors de la rédaction de ce volume, j'ai acquis la conviction que le mélange de ces deux questions est à l'origine de confusions. Tout comme une théorie de l'existence de l'atome n'a pas besoin d'avoir de relation avec une théorie du fonctionnement

interne de son système d'électrons, de la même façon une explication de l'existence de la firme peut ne pas avoir grand chose à voir avec une explication de son organisation interne.

L'exemple le plus important de traitement simultané de ces deux questions est fourni par l'article classique de R.H. Coase de 1937, " The Nature of the Firm ", il annonce explicitement son objectif au début de la partie II de son article, " Notre tâche est d'essayer de savoir pourquoi une firme émerge dans une économie d'échanges spécialisés ". Sa réponse, qui a exercé une influence considérable, est que le marché, ou l'orientation par les prix, n'est pas gratuit. Les coûts de transaction, s'ils sont élevés, justifient le remplacement de la coordination par les prix par la coordination dirigée. Mais ensuite Coase poursuit en appliquant l'analyse des coûts de transaction à l'organisation interne de la firme, essayant de savoir jusqu'à quel degré la firme a-t-elle intérêt à être intégrée verticalement et quelle confiance elle peut accorder aux contrats de travail à long terme.

Lorsque les économistes ont montré de l'intérêt pour l'existence des firmes, ils ne se sont pas penchés sur les faits relatifs aux firmes. Au contraire, on a assisté à la recherche d'une théorie logique susceptible d'expliquer l'existence des firmes dans un système de prix. Ce biais purement théorique est une conséquence du fait, auquel Coase fait allusion, que la firme en tant que construction théorique, s'emboîte mal dans le corps important de la théorie des prix que nous appelons théorie économique néoclassique. Je pense maintenant que le tenon n'est pas de guingois si le rôle de la firme dans la théorie est perçu correctement. Le mauvais emboîtement est le résultat de la manière inadéquate dont nous avons considéré la firme dans cette théorie. Je reviendrai sur cette importante question plus loin dans ce commentaire ; j'y donnerai une autre vision de la firme.

La littérature contemporaine considère que l'élément qui permet d'identifier la firme est le recours à la coordination dirigée (managed coordination). La littérature ancienne faisait de même et je commence par exposer les deux vues qui ont eu le plus d'influence à propos de la coordination dirigée et de l'existence des firmes, à savoir celles de F.H. Knight et de R.H. Coase. Il ne semblait pas que le problème de l'existence de la firme fût un problème à résoudre pour la littérature entourant la théorie néoclassique. Cette dernière théorie était elle-même confrontée à un problème d'existence, celui du profit dans une économie supposée fortement concurrentielle. Dans une telle économie, la valeur du produit marginal d'un facteur de production détermine la rémunération qu'il reçoit sur le marché. Le marché concurrentiel ne tolère pas qu'un facteur de production puisse recevoir une rémunération en l'absence de toute contribution à la production. Le profit est un paiement fait aux propriétaires de la firme, mais leur contribution productive, contrairement à la sueur des travailleurs, n'est pas claire, et sa justification est compliquée par le fait que le profit est, par nature un résidu, et non pas une somme spécifiée et facilement calculée. La littérature ancienne accordait un rôle productif à la propriété sous la forme du risque supporté par les propriétaires de la firme et l'existence du profit était attachée à la nécessité de rémunérer cette prise de risque, dans la mesure où il y avait un risque. Cette rationalisation du profit, qu'on pourrait associer aux divergences de fait qui existent entre l'économie concrète et l'économie du modèle de concurrence parfaite qui postule l'information complète de tous les agents, constitue la cible principale de l'attaque lancée par F.H Knight dans son livre influent *Risk, Uncertainty and Profit* (1921). C'est à la suite de cette attaque que l'on se rendit compte pour la première fois de la nécessité d'expliquer l'existence des firmes.

## L'explication de Knight

La tâche première à laquelle s'attaque Knight dans son livre n'est pas d'expliquer l'existence de la firme ni même son organisation, mais d'expliquer l'existence du profit. Knight montre que, même si l'hypothèse d'information complète est abandonnée de telle sorte que le risque existe, le risque n'offre pas une explication satisfaisante du profit parce qu'il est associé à des distributions de probabilité connues des différents événements. Une compagnie d'assurance peut calculer la prime équitable correspondant au risque d'incendie et, en faisant payer cette prime aux firmes pour les assurer contre ce risque, elle convertit ce risque en un coût ordinaire de l'activité d'une entreprise. L'entrée, la sortie et d'une manière générale la concurrence doivent donc traiter le risque comme n'importe quel coût de production. En tant que tel, le risque ne peut donner naissance au profit. Des recettes qui dépassent les coûts, y compris ceux associés au risque, ne peuvent exister dans une économie concurrentielle en situation d'équilibre. Un concurrent potentiel doit être attiré et cela suffit pour éliminer le profit.

Knight poursuit en disant que l'imperfection de l'information doit être le reflet de quelque chose de différent du risque pour qu'elle puisse donner naissance à un profit (ou à une perte). Les événements ne doivent pas pouvoir être prédits, de telle sorte qu'il est impossible de convertir l'incertitude en un coût de production connu. Pour répondre à ses préoccupations, Knight est amené à créer une nouvelle catégorie de connaissance imparfaite qu'il baptise incertitude. Elle se distingue du risque en ce que l'ensemble des événements possibles est si mal connu qu'il est impossible de procéder à un calcul de type actuariel. Les événements incertains sont créateurs de profit ou de perte parce que l'entrée sur le marché ou la sortie ne peuvent être fondés sur une anticipation rationnelle de ces événements.

En introduisant l'incertitude, Knight ne se rend pas compte qu'il doit résoudre le problème de la redéfinition de l'équilibre concurrentiel et de la démonstration de l'existence d'un équilibre concurrentiel dès l'instant où concurrence et incertitude sont mêlés. L'incertitude est une cause étrange du profit si le but poursuivi par Knight est de ressusciter le profit comme orienteur de l'affectation des ressources dans une économie guidée par le système des prix. Puisqu'il n'est pas "prédictible", il ne peut influencer rationnellement les décisions d'affectation des ressources. Or si le profit est une variable importante dans la théorie néoclassique et dans les travaux plus anciens de Smith sur la Richesse des nations, c'est parce qu'il oriente les flux de capitaux et donc aussi les autres ressources. De plus - et maintenant on en vient à la question concernant l'existence de la firme - l'incertitude en tant que seule cause du profit sape l'explication de l'existence des firmes si on pense que les firmes ont d'abord pour objectif de rechercher le profit. En rejetant le risque comme cause du profit et en le remplaçant par un concept non "prédictible", Knight a besoin d'une nouvelle théorie qui justifie l'existence des firmes. C'est, la raison pour laquelle, du moins selon mon interprétation, Knight dévie de sa trajectoire initiale, allant de la recherche des causes du profit à celle de l'existence de la firme. Lui-même n'admet pas cette déviation mais c'est un fait que, dans la suite des argumentations qu'il développe, le passage du risque à l'incertitude s'accompagne d'un glissement de l'analyse et de l'objectif poursuivis. De façon significative, son argumentation pour justifier l'existence de la firme ne repose pas sur le profit mais sur le risque, ou plus précisément sur la distribution du risque.

Knight considère que la firme a la capacité de redistribuer le risque entre le propriétaire-dirigeant et les employés. Le profit ou la perte, conséquence des fluctuations de l'activité économique est le reflet du fait que le propriétaire-dirigeant supporte presque intégralement le risque alors que les employés ont des contrats qui leur garantissent une paie relativement indépendante de ces fluctuations. Cette redistribution du risque est efficiente selon Knight parce qu'il considère que cette redistribution conduit à charger davantage la partie qui est la moins opposée au fait de supporter le risque, à savoir le propriétaire-dirigeant. Il est probable qu'en l'absence de firmes, le risque serait moins bien maîtrisé.

En contrepartie de la stabilité des salaires, le propriétaire-dirigeant exige d'avoir le droit de surveiller les activités de ses employés à l'intérieur de la firme. En échange de cette surveillance, les employés demandent un salaire fixe, ce qui atténue les risques qu'ils courent. De cette façon Knight justifie l'existence de la firme, le système salarial et le recours à la subordination des employés : tout va dans le sens de la réaffectation du risque de manière efficiente. Cette amélioration de l'état du monde due à la redistribution du risque peut être considérée comme l'explication productiviste de l'existence de la firme selon Knight. Une explication économique de l'existence des firmes doit comporter une description convaincante des conditions qui font que la firme est un arrangement institutionnel productif ; heureusement c'est souvent le cas ; mes discussions sur les autres théories de l'existence de la firme seront toutes présentées en termes d'explications productivistes.

Par certains côtés, la recherche de l'explication de l'existence des firmes telle qu'elle a été initiée par Knight réapparaît dans l'explication avancée plus tard par R.H. Coase. Tout comme l'explication de Knight qui repose sur une redistribution efficiente du risque peut être interprétée comme la réduction d'un coût, celle de Coase

suit le même chemin. Mais là où Knight voit une réduction du coût du risque grâce à une réaffectation de ce risque, Coase recherche une réduction du coût de coordination au travers de la substitution de la coordination dirigée à la coordination par le marché.

## L'explication de Coase

En exposant sa désormais fameuse explication de l'existence de la firme, Coase mit l'accent sur le coût de transaction (même si le risque peut être un facteur parmi beaucoup d'autres qui influence le coût de transaction). La gestion des ressources au sein d'une firme est viable si le coût de coordination des ressources par les arrangements contractuels (c'est-à-dire le coût de transaction) est plus élevé que le coût de gestion à l'intérieur de la firme. La réduction du coût de coordination réalisée grâce la coordination dirigée constitue l'explication productiviste de la firme selon Coase.

À l'encontre de Knight, Coase observe que le risque est souvent accepté sans glissement compensatoire du pouvoir de contrôle, alors que Knight le juge nécessaire. Il remarque que, lorsque les firmes achètent des biens à d'autres firmes, elles versent un montant déterminé dans le contrat pratiquement sans risque, tout comme elles paient aux employés les salaires prévus dans les contrats de travail. Or, dans la plupart des cas, les firmes ne demandent pas et encore moins obtiennent un contrôle sur leurs fournisseurs.

Le contre-exemple de Coase n'est pas une critique aussi pertinente qu'il y paraît. On peut interpréter Knight en disant qu'une différence de capacité à supporter le risque entre les parties qui concourent à la production est requise pour justifier la formation d'une firme. Cette différence est supposée comme allant de soi dans l'esprit de Knight dès l'instant où il s'agit des propriétaires-dirigeants et des employés ; en revanche il aurait pu dire qu'il n'y a pas de telles différences lorsqu'il s'agit de deux firmes. Aucune amélioration ne résulterait de la redistribution du risque entre deux firmes qui organiseraient leurs relations contractuelles sur la base employeur/employés, du moins tant que les propriétaires de ces deux firmes n'ont pas de positions sensiblement différentes à l'égard du risque. Donc Knight aurait pu écrire que deux firmes n'ont aucune raison de fusionner au motif que le risque serait mieux réparti.

Il y a tout de même un problème plus sérieux à propos de la théorie de Knight. Le propriétaire-dirigeant peut être rémunéré au travers des transactions commerciales pour le risque plus grand qu'il supporte en assurant les opérations de la firme. Moins les employés supportent de risque, plus faible est le salaire qui les rémunère de façon satisfaisante pour leur travail. Il n'est donc pas évident que le propriétaire-dirigeant ait besoin de recevoir sa récompense sous la forme d'une surveillance des employés. De la même façon, le prix qui règle l'échange entre les deux firmes du contre-exemple de Coase devrait être le reflet de la manière dont le risque est réparti entre l'acheteur et le fournisseur ; en passant, Coase insiste sur la capacité du marché à fixer des prix qui rémunèrent la firme qui supporte le plus de risque. Puisque les prix et les salaires s'adaptent à la répartition réelle du risque, la redistribution du risque ne peut pas, en elle-même ni d'elle-même, fournir un argument satisfaisant pour l'existence de la firme, ni de la surveillance des employés. Le système des prix, sans l'aide d'institutions telles que la firme, peut venir à bout du problème de la distribution du risque. Il peut sembler surprenant que Knight ait négligé cela dans la mesure où sa discussion du problème du profit expliqué par la prise de risque admet clairement l'existence de prix de marché tenant compte de la prise de risque.

Mais Knight aurait pu répondre sur cette question. Même s'il a écrit sur la redistribution du risque ce que l'on a décrit plus haut, il pourrait dire qu'il a été mal interprété. Les fluctuations des résultats de la firme sont réellement la conséquence de l'incertitude, pas du risque. La prédictibilité qui est requise pour évaluer les concessions salariales appropriées à l'indemnisation des propriétaires-dirigeants pour leur acceptation du paiement d'un salaire relativement fixe est impossible si les fluctuations des résultats sont dues à l'incertitude. Cependant cela peut ne pas être. Le montant de ces concessions est mesuré par la valeur du transfert du pouvoir de contrôle sur les actions des employés obtenue par le propriétaire-dirigeant en échange de la garantie de paiement de salaires fixes.

L'explication knightienne de l'existence et de l'organisation de la firme est plus facile à admettre si on ne voit la gestion du personnel que comme un moyen de réduire le risque, et non pas seulement comme un moyen de le redistribuer. La réduction du risque est évidemment dans l'intérêt des propriétaires-dirigeants puisqu'ils ont pris la plus grande partie du risque inhérent aux opérations commerciales. Il est possible que la réduction du risque ait été ce que Knight avait en tête, mais si c'est le cas, il ne l'a pas dit clairement et, une interprétation littérale de sa théorie justifie l'existence des firmes par la redistribution du risque. Notre discipline doit à Coase de l'avoir obligée à prêter attention au coût de transaction et d'avoir montré que ce coût avait une influence sur les arrangements institutionnels tels que les firmes.

La théorie coasienne de l'existence de la firme ne souffre pas des mêmes faiblesses que la théorie knightienne. Mais le coût de coordination, comme le coût du risque, n'offre qu'un chemin par lequel il est possible de justifier

l'existence d'une firme sur la base d'une augmentation de la productivité. Potentiellement il y a de multiples façons de réduire le coût, et chacune conduit à s'interroger sur le fait de savoir si la firme ou le marché est l'arrangement le meilleur pour y parvenir. La confiance coasienne dans la réduction du coût de coordination pour expliquer l'existence de la firme dans une économie par ailleurs guidée par le système de prix peut être suffisante, mais il se peut qu'elle ne soit pas nécessaire. Plus importante est la question de la portée empirique. D'une manière générale, la signification pratique de l'explication coasienne ainsi que celle des autres explications qui apparaissent dans la théorie moderne émergente de la firme est un problème qui est beaucoup moins traité qu'on le croit.

Une autre cause importante de productivité de la firme se trouve implicitement dans la théorie néoclassique mais pour la faire ressortir il est nécessaire de bien faire comprendre ce qu'on entend par firme. C'est une particularité des discussions de Coase et de Knight et de la majorité de la nouvelle littérature sur la firme de ne pas avoir de définition claire de ce qu'est une firme. La " coordination dirigée " est censée représenter la firme. Les auteurs considèrent la firme comme étant le seul lieu où il y a de la coordination dirigée, mais la coordination dirigée n'est pas une lame de couteau aussi nette que leurs analyses le supposent. La direction, cela existe dans les ménages qui, je présume, ne constituent pas des firmes. De plus, les transactions commerciales, qui à coup sûr ne sont pas considérées comme des firmes dans cette littérature, presque toujours requièrent une pincée de direction. Un client demande à l'employé de lui donner tel article qui est à gauche sur l'étagère et pas celui qui est juste à côté ; au comptoir il demande à l'employé d'utiliser telle carte de crédit et pas une autre, puis de mettre l'article dans son sac. Et pourtant l'employé est dirigé par le chef du département plutôt que par le consommateur. Un investisseur donne instruction à son courtier de vérifier l'exactitude de l'information qu'il a reçue, de passer des ordres pour un certain montant et pour une certaine période puis de rappeler pour contrôler l'exécution des transactions. Avons-nous une coordination dirigée au sein d'une firme ou une coordination dirigée dans une relation de marché ? De plus si les transactions commerciales impliquent une direction consciente, on peut dire aussi que la relation inverse existe. La firme est un nœud de contrats. Aussi lorsque le coût de transaction augmente, il n'y aura substitution de la coordination dirigée à celle du marché que si les contrats utilisés pour former la firme voient leur coût total augmenter moins vite que les coûts des autres transactions.

### **Réexamen de la firme néoclassique**

La firme telle qu'elle conceptualisée dans la théorie néoclassique n'est pas un simple appendice de la théorie ; elle constitue une aide appréciable pour la recherche d'explication du système des prix tel qu'il apparaît dans la théorie. Pour comprendre pourquoi il en est ainsi, on doit bien comprendre le problème de coordination que la théorie néoclassique aborde. Le problème est de voir comment le système des prix fonctionne et la tâche du système des prix est de venir à bout des interdépendances qui existent dans une économie. La théorie y parvient en construisant un modèle dans lequel les gens dépendent les uns des autres. Il repose sur deux caractéristiques de l'activité économique : décentralisation extrême et interdépendance extrême. La décentralisation extrême prive chaque firme et chaque ménage de toute influence sur les prix. Ils ne fixent donc pas les prix. Cet aspect de la théorie néoclassique est bien compris de tous. La nécessité de l'interdépendance ne l'est pas.

L'autosuffisance, l'opposé de l'interdépendance, est la production pour sa propre consommation. Une économie peuplée de gens autosuffisants ne pose aucun problème de coordination collective quant à l'affectation des ressources (même si des problèmes se posent en ce qui concerne la répartition des richesses). Le caractère collectif du problème de la production telle qu'elle est examinée par la théorie néoclassique vient de ce qu'elle dépend des autres et particulièrement des étrangers. Il est donc nécessaire de peupler cette économie hypothétique uniquement de personnes qui ne sont pas autosuffisantes et particulièrement de personnes qui dépendent d'étrangers. Le rôle de l'interdépendance dans la compréhension du système de prix est évident si on compare les deux scénarios qui suivent

1. Robinson Crusoe échoué seul sur son île, doit décider combien d'eau il peut consommer compte tenu de la quantité d'eau fraîche dont il dispose et du temps qu'il lui faudra pour se réapprovisionner.

2. Des milliers de personnes dans un pays peuplé s'approvisionnent en eau auprès de milliers de personnes qui possèdent et font fonctionner des puits.

Le premier scénario implique des décisions mais ne pose aucun problème de coordination sociale. Les plans sont conçus et exécutés par une seule personne. Si Crusoe ne fait pas d'erreurs de calcul, ses plans le conduisent aux actions appropriées et à des résultats " prédictibles ". La chaîne qui va de la décision au résultat en passant par l'action est directe, ouverte et consciente et, je peux ajouter, c'est de la coordination dirigée. Le fait que Crusoe gère son propre temps et son effort et non pas quelqu'un d'autre, ne permet pas de dire que ses plans, ses décisions et ses activités ne sont pas " dirigées ", particulièrement s'il y a possibilité de problèmes d'incohérence intertemporelle dans le comportement de Crusoe. La direction (management) n'exige

pas l'existence d'une organisation complexe. Mais la gestion de l'autosuffisance ne possède pas la dimension collective qui motive la théorie néoclassique.

La possibilité de conflits ou d'incohérences entre l'affectation des ressources telle que la décide Crusoe et celle que décideraient d'autres personnes n'existe pas.

Le second scénario pose un problème significatif de coordination sociale. L'eau est produite en beaucoup d'endroits par des personnes dont les activités ne sont pas coordonnées de façon claire et cette eau est mise à la disposition de beaucoup d'autres personnes qui ne planifient pas ni ne contrôlent la production d'eau de façon consciente. Y a-t-il des raisons de croire que des quantités importantes d'eau vont être produites et consommées ? Ce type de question est un problème central pour la théorie néoclassique. Pour y répondre bien, un modèle économique est construit avec des agents économiques dont aucun n'est autosuffisant au sens où Crusoe l'est.

Le modèle est construit à l'aide de deux " boîtes noires " : les ménages et les firmes. Le ménage vend ses services aux autres et achète les biens aux autres. Il n'emploie pas ses propres ressources pour produire des biens utiles aux membres qui le constituent ; il offre ses ressources aux firmes. Les firmes achètent ou louent ces ressources et elles produisent des biens qui ne servent pas à la consommation de leurs propriétaires ni de leurs employés en tant que tels, mais sont exclusivement mis en vente à destination des ménages. Ce qui importe au plus haut point dans ce modèle, c'est le rôle joué par les prix pour résoudre le problème posé par le haut degré d'interdépendance des agents, pas la manière dont les ménages et les firmes dirigent leurs affaires. Le seul rôle des ménages et des firmes dans cette théorie est de montrer comment le système des prix fonctionne pour régler le problème de l'extrême interdépendance et de l'extrême décentralisation. La production " à la maison " et la consommation sur le " lieu de travail " sont exclues. Ceci est implicite dans les diagrammes qui autrefois représentaient le circuit économique dans les manuels de base, mais la signification théorique de ce circuit n'était pas suffisamment approfondie. Les manuels insistaient, à tort, sur le caractère circulaire du flux plus que sur l'interdépendance et la décentralisation impliquées par les transactions dessinées sur les diagrammes.

La firme en tant qu'unité de production spécialisée

À défaut d'autre terme plus approprié, je dis spécialisé pour décrire une unité de production qui produit pour autrui ; le sens utilisé du mot spécialisé est donc différent de celui couramment employé de ne faire qu'une seule chose, même si le plus souvent, le fait de ne faire qu'une seule chose, a généralement pour conséquence de le faire pour autrui. Dans cette théorie la firme n'est plus seulement une boîte noire, c'est une boîte noire spécialisée. Il est possible qu'elle produise plusieurs choses mais tout ce qu'elle produit est destiné à être vendu à des tiers, pas à ceux qui y interviennent, du moins pas en tant que tels. On ne s'intéresse pas aux problèmes de l'organisation de la production, tout comme, s'agissant des ménages on ne s'intéresse pas à la manière dont les conflits familiaux sont résolus. Le rôle de ce concept est de séparer la production de la consommation, c'est pourquoi l'économie autosuffisante du type de Crusoe est absente. En l'absence d'autosuffisance, le système de coordination qui permet de relier la production à la consommation ne comprend que deux éléments : les prix de marché fixés de manière impersonnelle et les goûts de chacun. Les deux éléments réagissent l'un par rapport à l'autre comme le décrit la théorie néoclassique. La firme parfaitement concurrentielle est donc une pierre particulièrement importante pour la construction du modèle qui pose que le système des prix est le seul mécanisme de coordination qui permet d'ajuster la production et la consommation. Dans cette vision des choses, la firme n'a pas besoin d'être une organisation. Un seul propriétaire-dirigeant-travailleur est tout ce qu'il faut pour que le modèle fonctionne et il est vrai que la théorie néoclassique ne porte aucune attention aux problèmes d'organisation que rencontrent les firmes concrètes. L'organisation complique les choses pour rien puisque la seule raison d'avoir reconstruit les firmes est de séparer la production de la consommation ; la production doit donc être tournée uniquement vers la consommation d'autrui. Le seul concept nécessaire à la théorie néoclassique est une firme dont la production est mise en vente afin d'être achetée par ceux qui n'ont pas de rapport avec elle. Cette condition définit la firme (du point de vue de la théorie néoclassique), mais elle n'a aucun rapport avec la direction de quelques-uns par d'autres. La firme de la théorie néoclassique n'est pas autre chose qu'une unité spécialisée dans la production, mais ce peut être une unité composée d'une seule personne.

## **Comparaison des théories de transaction et de spécialisation**

Ce concept de firme est sensiblement différent de celui qui est couramment utilisé dans la littérature contemporaine et dans les travaux plus anciens de Knight et de Coase. Dans cette littérature, les firmes et les marchés sont considérés comme des substituts parce que l'accent est mis sur les différentes façons d'affecter les ressources. Ici l'accent est mis sur la spécialisation dans la production, pas sur l'organisation interne de la firme. Dans cette perspective, firmes et marchés ne sont pas des substituts ; s'il doit y avoir une relation entre les deux, ce serait plutôt une relation de complémentarité. Les marchés ne produisent pas pour les autres pour la raison qu'ils ne produisent pas. Donc dans la théorie de la firme spécialisée, les marchés ne peuvent pas se

substituer aux firmes et de même pour le système des prix. Les marchés sont des arrangements institutionnels conceptualisés dans le but " d'apparier " les offres et les demandes, d'échanger les titres de propriété et de révéler les prix qui permettent ces échanges, mais le lieu de réalisation des activités qui produisent les choses échangées, ce sont les firmes. Ces firmes, ce peut être des courtiers, des intermédiaires, des avocats d'affaires, des agences d'informations financières, etc. Tous sont spécialisés dans la production de services d'échanges, lesquels peuvent recourir ou non à la coordination dirigée dans la production de ces services.

Dans un monde dans lequel tous les agents disposent d'une information complète à propos des prix et des technologies, la coordination par les prix est un pseudonyme pour direction par soi-même, si bien que ce qu'on pourrait considérer comme substitués serait plutôt autodirection et gestion par d'autres. Les prix ne coordonnent pas ; ils fournissent de l'information. Chaque possesseur de ressources, connaissant tout ce qu'il y a à connaître dans un monde d'information parfaite, peut diriger lui-même ses propres ressources, les plaçant là où leur utilisation a la plus grande valeur. Au fur et à mesure que l'information devient moins parfaite et plus coûteuse, la gestion par soi-même laisse la place à la gestion par d'autres parce que c'est une façon efficace d'utiliser le savoir spécialisé. Le rôle joué par le savoir spécialisé dans l'organisation interne de la firme est un sujet sur lequel nous reviendrons dans le prochain commentaire.

À propos de l'existence des firmes, la théorie de la spécialisation fournit une perspective totalement différente de celle offerte par la théorie des coûts de transaction. Selon la théorie des coûts de transaction, une baisse des coûts de transaction, relativement aux coûts de direction, des activités précédemment menées au sein d'une firme, sont maintenant accomplies en recourant aux marchés. À la limite, si les coûts de transaction tendaient vers zéro, les firmes cesseraient d'exister et toutes les activités se feraient par l'intermédiaire des marchés ; on interprète cela comme une substitution des marchés aux firmes. Et si les coûts de transactions devenaient prohibitifs, le marché serait abandonné au profit de la firme géante comme mode d'affectation des ressources.

Selon la théorie de spécialisation, une réduction du coût de transaction pousse les firmes à se subdiviser, chacune d'entre elles tendant à se spécialiser sur une partie plus étroite du spectre des biens. Cette subdivision est ce que la théorie des coûts de transaction nomme substitution du marché à la firme, mais la théorie de la spécialisation y voit tout simplement une augmentation du nombre des firmes. S'il est vrai que l'interface entre ces nouvelles firmes n'est pas dirigée (si ces firmes considèrent les prix comme des données), alors qu'avant la subdivision l'interface était dirigée, et cela donne l'impression d'une réduction du rôle de la coordination dirigée, il est tout aussi vrai que le nombre accru de firmes requiert un nombre plus important de directions centrales. Il est donc difficile de prétendre que le recours à la coordination dirigée est moindre lorsque le coût de transaction diminue. Et si le coût de transaction tend vers zéro, les firmes ne disparaissent pas de la surface de la terre. Ce n'est pas possible pour la théorie de la spécialisation, parce que les produits continuent à être produits pour la vente aux autres. Les firmes réalisent la division maximale du travail ou encore le nombre maximal de centres de direction séparés qu'il est possible d'envisager en pratique.

Analysant une réduction du coût de transaction, la théorie de la spécialisation considère que l'interposition d'un marché entre des activités qui auparavant étaient conduites à l'intérieur d'une firme comme le passage de la production par une seule firme à la production par deux firmes, et non pas comme la substitution du marché à la firme. En supposant que la spécialisation est productive, l'augmentation du nombre des firmes peut déboucher sur une augmentation de la production totale de l'économie tout entière mais aussi sur une augmentation de la part produite par l'ensemble des firmes (relativement à ce qu'elles produisaient dans une économie de moindres échanges). Le taux de dépendance à l'égard d'autrui est accru par la réduction du coût de transaction. Le recours aux marchés augmente aussi, mais pas par élimination de firmes. Le nombre de firmes augmente ainsi que la proportion de ce qu'elles vendent à d'autres, de même que leurs achats. L'importance des firmes et des marchés dans une économie sont corrélés positivement.

Du point de vue de la théorie de la spécialisation, une augmentation des coûts de transaction inverse ce processus ; le nombre de firmes diminue. La théorie des coûts de transaction dit la même chose mais l'interprétation qu'elle en donne est très différente. Elle dit que c'est une substitution des firmes aux marchés et donc elle affirme l'augmentation du rôle de la coordination dirigée. La théorie de la spécialisation n'y voit qu'une réduction du nombre de firmes et du nombre d'unités de gestion indépendantes, mais pas une substitution de la coordination dirigée au mécanisme des prix. Il y a bien un accroissement du rôle de la gestion dirigée dans l'affectation des ressources à l'intérieur des firmes (lesquelles auraient été achetées et vendues sur les marchés, au moins pour partie), mais il y a une réduction du rôle de la coordination dirigée dans l'économie tout entière dans la mesure où deux équipes indépendantes de gestionnaires sont remplacées par une seule. Le nombre de firmes est réduit en même temps que le recours aux marchés. Les firmes ne deviennent pas plus importantes dans l'économie ; la diminution du degré de spécialisation peut parfaitement conduire à une réduction de la fraction de la production nationale réalisée par les firmes et à une fraction plus grande des opérations réalisées pour soi. Si on pense que la hausse des coûts de transaction ne s'analyse pas seulement

en une hausse des coûts d'échange mais aussi une hausse des coûts de mise au point des liens contractuels qui lient les membres de l'équipe à l'intérieur de la firme, le mouvement va vers une autosuffisance accrue, une diminution du rôle du marché et de la place de la production pour les autres. Dans la vision coasienne, le changement consiste dans la substitution des firmes aux marchés, la mesure de ce changement peut être approximée par le nombre d'activités qui se font au sein de la firme (en particulier en relation avec l'intégration verticale). Dans la vision de la théorie de la spécialisation au contraire, la firme se substitue à l'autosuffisance, et son importance est estimée par la fraction de la production qui est produite pour soi-même. Cette fraction peut diminuer même si l'intégration verticale diminue, et elle peut décroître alors que l'intégration verticale augmente. Si les firmes sont hautement spécialisées, la part de la production nationale qui est le fait du secteur marchand relativement à celle de la production pour soi est plus grande que si les firmes sont fortement intégrées verticalement, si bien que des coûts de transaction plus faibles conduisent l'économie à reposer davantage sur les firmes pour l'obtention de la production totale. La base de la théorie de la spécialisation est donc que les firmes existent parce que, produisant pour les autres, elles sont plus efficaces comparativement à l'autosuffisance ; cette efficacité est due aux économies d'échelle, à la spécialisation des activités et à la prédominance de coûts de transaction faibles plutôt que forts.

Si la proposition d'Adam Smith selon laquelle la spécialisation est limitée par l'étendue du marché, alors il s'en suit que :

- 1) le coût de transaction pour 100 \$ de marchandises échangées est d'autant plus faible que le marché est grand,
- 2) l'importance des firmes par rapport à la production nationale est d'autant plus grande que le marché est étendu.

Reconnaître que la production spécialisée caractérise la firme explique pourquoi la théorie néoclassique postule que le propriétaire-dirigeant doit maximiser le profit. Puisque la firme ne produit que pour vendre à d'autres et non pas pour une consommation sur le lieu de travail, le propriétaire maximise son utilité totale en maximisant le profit total de la firme pour le consommer ou l'épargner dans son ménage. La théorie des coûts de transaction ne met pas l'accent sur l'interdépendance et sur la spécialisation, il n'est pas logiquement obligatoire que la firme maximise son profit ; puisque la firme n'est pas spécialisée dans la production pour les autres, elle ne poursuit pas d'objectif bien défini. La consommation dans l'entreprise est tout à fait compatible avec une firme concrète mais pas avec la caricature néoclassique.

Ceux qui critiquent la théorie de la maximisation du profit se trompent en affirmant que cela revient à postuler que le profit est le seul but des propriétaires des firmes concrètes. Il n'y a pas de doute que le profit est important pour le propriétaire mais l'hypothèse de la maximisation du profit est la conséquence de la maximisation de l'utilité dans un régime de firmes complètement spécialisées dans la production pour les autres. Cette hypothèse n'interdit pas au propriétaire de la firme de consommer ni de faire acte de charité, mais cela se situe dans une autre boîte noire : le ménage. De façon assez étrange, la théorie néoclassique de la firme n'a pas reconnu explicitement son rôle d'unité spécialisée dans la production pour autrui. Elle ne définit pas ce qu'elle entend par firme. Elle ne parvient pas d'ailleurs à percevoir que le comportement de maximisation du profit n'est pas le résultat de la psychologie des propriétaires de la firme mais provient de l'hypothèse non formulée que la firme ne produit que pour la consommation des autres.

Une dernière différence entre les théories des coûts de transaction et de la spécialisation doit être notée. La direction, au sens où ce terme est employé dans l'explication par les coûts de transaction, n'est pas un ingrédient essentiel dans la théorie de la firme spécialisée. Il est difficile d'imaginer une firme sans direction puisque il y a manipulation de ressources dans un sens ou dans un autre. Cette manipulation ne peut être distinguée de la direction même dans une firme unipersonnelle. Cependant la firme néoclassique n'est que la conceptualisation qui formalise et représente les actions que les propriétaires de facteurs font pour en tirer la valeur maximale. En hypothèse d'information complète des prix, il n'y a pas besoin de propriétaire de firme pour accomplir ces actions. Les facteurs de production sont combinés avec les autres facteurs uniquement par leurs titulaires (les ménages) qui ne font que réagir aux prix. Les prix obtenus pour une mauvaise combinaison sont plus faibles que pour rejoindre la meilleure combinaison ; tous les ménages utilisent au mieux leurs ressources parce que les technologies sont parfaitement connues ; une mauvaise technologie conduit à une rémunération plus faible des facteurs de production.

Nous avons tendance à penser que le propriétaire-dirigeant de la firme est nécessaire pour faire ce travail d'affectation des ressources. Dans la firme du monde réel, il est effectivement nécessaire mais pas dans la firme de la concurrence parfaite. Cette firme n'est qu'une commodité verbale de la théorie néoclassique pour décrire la production spécialisée pour autrui. Tout ce dont on a besoin pour cette firme c'est que les titulaires des facteurs de production soient bien informés afin de réagir au système de prix... Les titulaires des facteurs se comportent de la même façon que pour leur dépenses de consommation en comparant leurs goûts aux

occasions offertes par les prix du marché. Bien que ce " rassemblement " des facteurs de production respecte le principe de la maximisation du profit, la concurrence conduit à la suppression des profits et des pertes lorsqu'on est à l'équilibre. En conséquence il n'y a pas besoin de bénéficiaire du résidu de la firme. La rente économique, si elle existe, échoit aux titulaires des facteurs de production dont l'offre est limitée.

Aucune direction de la firme n'est nécessaire. Comme on produit pour les autres, cette réunion des facteurs de production suffit pour caractériser la firme dans la théorie de la spécialisation, même si le propriétaire de la firme a été remplacé par les titulaires des facteurs de production répondant aux modifications des prix du marché ou des technologies. Cela ne permet pas de qualifier une firme dans la théorie des coûts de transaction puisque cette dernière théorie insiste sur la substitution de la coordination dirigée à la coordination par les prix. L'explication de l'existence de la firme dans la théorie néoclassique dans laquelle les prix semblent tout faire en concurrence parfaite est maintenant résolue. Il n'y a pas besoin de firmes dans le sens de la coordination dirigée. Seule la spécialisation dans le sens de la production pour autrui est nécessaire. Il n'est pas difficile de faire apparaître cette firme dans la théorie néoclassique des prix, mais c'est une firme aussi peu réaliste que la concurrence parfaite.

La spécialisation dans la production pour autrui est aussi la pierre angulaire de la firme réelle. On ne se lance pas dans les affaires en produisant pour soi-même ; la spécialisation dans la production pour autrui est donc tout à fait pertinente pour expliquer l'existence des firmes réelles. L'importance des firmes a augmenté de façon notable au cours du dernier siècle. Il y a cent ans, la vie rurale dominait même dans les pays développés et elle était caractérisée par un fort degré d'autosuffisance. Les familles-firmes brûlaient le bois de leur bosquet, elles consommaient une bonne partie de leur récolte et produisaient une bonne partie de leurs vêtements au cours de l'hiver. Une partie des récoltes était vendue, et en ce sens les fermes étaient des firmes, mais à cette époque, beaucoup plus que maintenant, une bonne partie de l'effort familial était tourné vers l'autosuffisance. Aujourd'hui la vente à autrui ainsi que les achats à autrui dominent à la campagne comme à la ville ; la ferme moderne est beaucoup plus une véritable firme. Dans le même laps de temps l'emploi dans les campagnes a chuté, la spécialisation urbaine ayant remplacé l'ancienne autosuffisance rurale. Ces deux évolutions spectaculaires font que la firme est maintenant plus importante dans toutes les économies mais particulièrement dans celles qui sont développées. Pour s'en rendre compte il suffit de considérer la firme comme une institution spécialisée dans la production pour autrui.

L'origine de ces importants changements réside dans la production de masse, l'efficacité de cette dernière est beaucoup plus grande que la production pour soi. Les économies d'échelle ont été à la fois le résultat et la cause de toutes ces transformations. La réduction du coût de transport et l'augmentation de la population ont élargi les marchés, ce qui a rendu la spécialisation plus avantageuse. Cette augmentation de la productivité peut être associée à la réduction des coûts de transaction, mais ce n'est pas obligatoire. Dans la mesure où l'élargissement des marchés diminue les coûts de transaction, cela a accru plutôt que diminué l'importance relative des firmes dans l'économie. Or la théorie des coûts de transaction dit le contraire. Certes la réduction du coût de transport des marchandises ne doit pas être confondue avec une réduction des coûts de transaction. Les coûts de transaction se reflètent dans le coût d'obtention de l'information sur les acheteurs et les vendeurs et dans celui de l'exécution des contrats relatifs aux transferts des droits de propriété sur les biens. Le coût de transport est différent. Le coût de transport d'un bien est un coût de production ordinaire, supporté par la firme lors du transport entre activités séparées ou lors de l'expédition à destination de l'acheteur. La théorie de la firme fondée sur la spécialisation incorpore aisément l'amélioration des transports pour expliquer le progrès de l'interdépendance et donc l'importance des firmes dans l'économie. La théorie des coûts de transaction ne le peut pas.