

Les types de coûts de transaction

Professeur et Directeur de la recherche : Habib BEN BAYER

Introduction

En introduisant la notion de coûts de transaction, Coase a obligé les économistes à s'intéresser aux modes de coordination alternatifs au marché. Son apport pose véritablement les bases d'une théorie de la firme. Dans un contexte caractérisé par la multiplication du nombre de grandes firmes dans l'économie, Coase part d'une constatation empirique : le système des prix, dont l'analyse est au cœur de la théorie microéconomique traditionnelle, n'est qu'un élément des mécanismes de coordination rencontré dans la réalité, et il est même plutôt l'exception que la règle. Il faudra toutefois attendre le début des années 1970 pour qu'une telle théorie voie le jour sous le nom de théorie des coûts de transaction. L'apport de la théorie des coûts de transaction de Coase et Williamson est qu'elle définit les origines, la nature des coûts de transaction, et propose un nouveau cadre analytique pour expliquer l'ensemble des configurations institutionnelles. La notion de coûts de transaction apparaît comme fondamentale et à la base des choix organisationnels des agents économiques. La théorie des coûts de transaction n'est plus seulement un instrument de discrimination entre le marché et la hiérarchie, c'est une grille d'analyse utile pour comprendre comment se façonnent les rapports de pouvoir, de contrôle et donc d'organisation entre les différents agents, qu'il s'agisse de rapports à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise. Les différentes formes d'organisation et arrangement institutionnels et contractuels représentent autant de solutions aux problèmes de coordination et de motivation. Ces problèmes entraînent des coûts de transaction de diverses natures que l'on va décrire dans ce cours. Nous allons tout d'abord expliquer la notion de coûts de coordination ensuite présenter les deux types qui constituent les coûts motivation.

Les coûts de coordination

Les **coûts de transaction** représentent l'ensemble des coûts qu'implique un échange marchand entre deux agents économiques, nécessaires pour mener à bien cet échange. Il peut s'agir de coûts de recherche et de prospection pour provoquer la mise en relation de l'acheteur et du vendeur, de coûts d'information et de vérification, de coûts de négociation, de coûts d'exécution, de coûts de rédaction, Dans un système de marché, les couts de transaction associés au problème de coordination résultent du besoin de déterminer les prix et autres détails de la transaction à faire en sorte qu'acheteurs et vendeurs se connaissent, se sachent et se localisent mutuellement et puissent conclure ensemble des transactions.

Prenons exemple, des échanges des actifs financiers (valeurs ou titre). Ces transactions se font généralement dans le cadre de bourses financières organisées telles que l'on rencontre un peu partout surtout dans le monde comme celle de Tokyo, New York, Paris, Amsterdam, Londres etc. Peu de marchés sont aussi efficaces que les marchés organisés, mais le montant des ressources absorbé dans ces opérations est tout à fait considérable. De vastes immeubles, d'énormes moyens de communication et traitement de l'information ainsi que l'expérience et la compétence de milliers de personnes occupés pour fixer les prix et assurer aussi les transactions. Si les revenus importants des banques d'investissement et des courtiers représentent une indication des coûts sociaux qui n'est que la forme

de la rémunération de ces emplois, les coûts de transaction pour faire fonctionner ces marchés sont considérables.

Sur les marchés, les coûts de transaction associés à la coordination correspondent aux ressources que les vendeurs dépensent en études de marché pour déterminer les préférences des acheteurs, en publicité, démarchage pour faire connaître le produit et service, et en gestion pour déterminer les prix de vente.

Du côté de l'acheteur, ils incluent également le temps passé à chercher un fournisseur et à trouver le meilleur prix. Si l'on affine encore cette analyse, on ajoutera aux coûts de transaction les bénéfices manqués en raison d'un ajustement imparfait entre acheteur et vendeurs faisant obstacle aux transactions les plus rentables.

Les coûts de transactions associés à la coordination par les hiérarchies (privées ou étatiques) se composent d'abord des coûts de transmission vers le sommet de la hiérarchie des informations éparpillées afin d'identifier un plan efficace, puis de coûts de communication du plan aux personnes échangées de le mettre en œuvre. Ces coûts comprennent non seulement les coûts directs de collecte et de transmission des informations mais aussi les coûts associés aux délais de communication et au temps nécessaire à la prise de décision. Étant donné que la communication n'est jamais parfaite, il y a aussi les coûts qu'entraînent des choix inadaptés de la part des décideurs, suite à une information insuffisante voire inappropriée.

Les coûts de motivation.

On distingue deux types de coûts de transaction issus du problème de motivation. On trouve d'abord : Ceux associés au caractère incomplet et asymétrique de l'information. Il s'agit dans ce cas, l'incapacité de toutes les parties de la transaction en présence ne disposant pas de toutes les informations pertinentes pour déterminer si les termes d'un accord sont acceptables ou non par les deux parties et s'ils sont réellement respectés. Ainsi l'acheteur potentiel d'une voiture peut avoir des difficultés à déterminer si les avantages annoncés par le vendeur, en termes d'économie et de fiabilité sont réelles ; il peut en outre se demander pourquoi le vendeur veut se débarrasser du véhicule. De même, il est difficile pour un chef des ventes de vérifier qu'un vendeur travaille réellement à temps plein sur le terrain et se consacre à l'entreprise ou d'observer qu'il vaque à ses affaires personnelles pendant ses heures de travail.

Dans de telles circonstances avantageuses pour les deux parties peuvent ne pas aboutir parce que l'une ou l'autre des parties craint d'être lésée à moins de conclure des arrangements coûteux pour se prémunir contre les comportements opportunistes. L'opportunisme caractérise les conduites de mauvaise foi visant à réaliser des gains individuels au-delà du profit normal de l'échange. L'opportunisme a deux origines. D'une part, il découle du caractère coûteux de l'information. Il correspond alors à ce que la théorie de l'agence identifie comme le « risque moral » (moral hazard) : un individu ne respecte pas forcément ses engagements dès lors que le contrôle de son comportement est coûteux pour un observateur. D'autre part, il résulte de la complémentarité entre certains actifs. Il existe une incertitude sur la valeur des actifs et le prix de leur output lorsque la maximisation de leur productivité dépend de leur utilisation conjointe.

L'opportunisme repose sur une révélation incomplète, déformée ou falsifiée de l'information par un agent, et donc sur l'existence d'asymétries d'information. L'opportunisme caractérise les conduites de mauvaise foi visant à réaliser des gains individuels au-delà du profit normal de l'échange. Il

repose sur une révélation incomplète, déformée ou falsifiée de l'information par un agent, et donc sur l'existence d'asymétries d'information. Williamson s'appuie sur deux hypothèses comportementales que sont l'opportunisme et la rationalité limitée. Il montre que le risque d'opportunisme augmente les coûts de transaction, c'est-à-dire le coût de négociation et de supervision d'un contrat. Il voit dans l'organisation interne une réponse à cette contrainte d'opportunisme et peut être plus facilement contrôlée. L'existence d'opportunisme incite à l'internalisation de la transaction. Compte tenu de l'opportunisme des agents, le contrat doit prévoir des systèmes d'arbitrages et de renégociation en cas de litige. Le recours à l'entreprise se justifie pour se protéger contre le risque d'opportunisme. Le deuxième type de coûts de transaction relative au problème de la motivation résulte de l'obligation imparfaite, c'est-à-dire de l'incapacité des parties à s'en tenir à leurs exigences premières et à respecter leurs engagements. Par exemple si l'on prend le cas d'un fabricant qui pour réaliser ses besoins personnels, voudrait qu'un fournisseur fasse un investissement important. Le fournisseur doit se méfier, il ne faudrait pas que le fabricant, une fois l'investissement effectué, revienne sur ses engagements en imposant un prix inférieur à celui convenu ou en exigeant d'autres concessions contre lesquelles le fournisseur aurait peu de recours. On en peut tabler sur les exigences et les promesses formulées au départ dans la mesure où il est possible de ne pas les respecter.

C'est pourquoi les personnes prévoyantes ne sauraient s'y fier. D'où des opportunités manquées que l'on choisit de dépenser des ressources pour assurer le respect des obligations et se protéger contre l'opportunisme. Il serait dans l'intérêt du fabricant de le contraindre à ne pas se comporter de façon opportuniste, dans la mesure où le fournisseur accepterait plus facilement de faire l'investissement. Mais de la part du fabricant, il est difficile de garantir cet investissement et ceci peut avoir deux conséquences : soit le fournisseur décide de ne pas faire l'investissement soit il choisit de prendre des mesures coûteuses pour se protéger. C'est ainsi qu'on fait de plus en plus souvent appel à des notions de contractualisation interne ; Il s'agit de faire entrer des relations client fournisseur à l'intérieur de l'entreprise. D'autre part, on parle aussi des coopérations. Il est important de noter que cette notion se réduit chez Williamson au sens particulier de minimisation ou de réduction : la réduction des risques d'opportunisme témoigne de sa reconnaissance du principe d'incomplétude des contrats.

Conclusion

Ces problèmes liés aux coûts de transaction affectent à la fois les organisations marchandes et non marchandes, mais dont leur nature et leurs effets varient selon les formes d'organisation. La théorie des coûts de transaction cherche à expliquer la diversité des formes d'organisation. Elle pose comme hypothèse que le choix d'une structure organisationnelle répond avant tout à un critère d'efficacité. On choisit l'arrangement institutionnel qui minimise les coûts (de production et de transaction). De ce fait, en fonction des transactions, certaines formes organisationnelles peuvent convenir mieux que d'autres.

Bibliographie

Quélin, B. (2002). Les frontières de la firme. Paris: Economica.

North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.

Williamson, O.E. (1979), Transaction Costs Economics : The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, 22, p 233-261.

Williamson, O. E. (1998). The Institutions of Governance. *American Economic Review*, 88