

Coûts de Transaction et Analyse Stratégique Dans les Firmes

Tamokwe Piaptie Georges Bertrand

Received: 15 December 2017 Accepted: 5 January 2018 Published: 15 January 2018

Abstract

This paper proposes a procedure for the approximation of the transaction costs level in a firm as the difference between the total cost and the variable and fixed intrinsic costs. It shows that these costs take their place in the heart of the costs leadership strategy. The capitalistic intensity, the recruitment policy and the training policy can then be used to act on the transactional inefficiency. A theoretical model for the estimation of the contribution of each of those variables to the transaction costs is proposed.

Index terms— transaction costs, transactional inefficiency, competitive strategy.

1 Introduction

ien que le modèle néoclassique traditionnel ait été très utile pour analyser les marchés, il n'a pas permis d'expliquer la nature, les frontières et l'organisation des firmes. Il ignore notamment les questions liées à l'organisation de la production ainsi que les problèmes de conflits d'intérêt entre les différentes parties (Chemla, 1997). Mais près de trois quart de siècle après que Coase (1937) a montré l'importance des coûts de transaction dans l'explication de la nature de la firmes et, alors même que les travaux dans le cadre de la nouvelle économie institutionnelle (Williamson, 1975(Williamson, , 1985)) ont mis en exergue leur rôle déterminant dans l'explication de la frontière et de l'organisation des firmes, il est patent de constater que plusieurs manuels, même récents, d'économie et de gestion continuent de présenter la fonction de coût total comme consistant uniquement en deux composantes: les coûts variables et les coûts fixes. Ils ne font généralement allusion aux coûts de transaction que de manière subsidiaire 1 Dans sa 14 ème édition par exemple, l'un des manuels de Comptabilité de gestion les plus utilisé -Cost Accounting : A Managerial Emphasis, . Les coûts de transaction passent alors pour être essentiellement réservés à l'usage des théoriciens spécialistes dont les nombreux travaux ne cessent pourtant de montrer leur pertinence dans l'analyse et la compréhension des décisions au niveau des firmes. Cette ignorance des coûts de transaction dans l'expression de la fonction de coût total serait liée au fait que les travaux qui leur sont consacrés ne se préoccupent pas de la façon dont ils peuvent être explicitement intégrés dans cette fonction. D'ailleurs, à l'exception de quelques-uns qui traitent des coûts de transaction liés aux opérations sur valeurs mobilières au niveau des marchés financiers ??Deville, 200;Lesmond et al., 1999), ces travaux ne se préoccupent pas non plus d'indiquer une méthode d'évaluation de ces coûts telle qu'elle puisse être pratiquement utilisée par les décideurs au sein des firmes. A cet égard, Brousseau (1989) note opportunément que l'un des problèmes empiriques majeurs auxquels se heurtent les néoinstitutionnalistes c'est la difficulté de mesurer et même d'approximer le montant des coûts de transaction.

Le présent article propose une modeste contribution de solution à ce problème. De plus, il montre que les coûts de transaction doivent être au coeur des stratégies concurrentielles des firmes. L'approche adoptée consiste simplement à exploiter au mieux les débouchés analytiques offerts par l'interrelation qui existe entre la théorie des droits de propriété et la théorie des coûts de transaction. En proposant de mesurer les coûts de transaction de manière résiduelle comme la différence entre le coût total et les coûts variables et fixes intrinsèques dont une approche de calcul est suggérée, nous mettons en évidence le fait que les coûts de transactions sont au coeur de la stratégie de domination par les coûts. L'analyse de leurs principaux aspects-acquisition et utilisation-indique alors que la politique de recrutement, la politique de formation et l'intensité capitalistique sont des variables à la disposition d'un manager pour agir sur ces coûts, en réduisant le coefficient d'inefficience transactionnelle de sa firme.

Le reste de l'article est organisé en cinq sections. La section 1 présente la théorie économique des droits de propriété comme fondement de la portée stratégique des coûts de transaction. La section 2 montre que les coûts

48 de transaction doivent explicitement apparaître comme une troisième composante dans l'expression de la fonction
49 de coût total. Elle propose ensuite une approche d'évaluation de ces coûts dont sont déduites des implications
50 stratégiques. La section 3 offre une analyse de la structure des coûts de transaction. De plus, elle propose un
51 modèle théorique pouvant être utilisé pour estimer la contribution des variables explicatives mises en évidence
52 par l'analyse structurelle effectuée. La section 4 conclut l'étude.

53 II. La Théorie des Droits de Propriété, Base de la Portée Stratégique des Coûts de Transaction

54 Une firme peut se définir comme « un système de relations qui apparaît quand la répartition des ressources
55 dépend d'un entrepreneur » (Coase, 1937). Concrètement, ces relations prennent la forme de contrats dont
56 l'analyse est au coeur de la problématique de la nouvelle économie institutionnelle dans la mesure où leur
57 négociation et conclusion engendrent des coûts. Eu égard à leurs sources, ces derniers sont qualifiés de coût
58 de transactions. C'est ainsi que la théorie économique des coûts de transactions se retrouve intimement associée
59 à la nouvelle économie institutionnelle. Cependant, « l'économie des droits de propriété dont l'objectif est de
60 fonder économiquement ce "droit" à contribué de manière significative à l'économie des coûts de transaction »
61 (Brousseau, 1989). L'économie des droits de propriété se fonde en effet sur le fait que les transactions donnent
62 lieu à l'échange de droits de propriété plutôt qu'à l'échange de simples biens physiques. Les transactions se
63 retrouvent donc ici aussi comme objet d'analyse. La nouvelle économie institutionnelle reprend à son compte
64 l'analyse de la théorie économique des droits de propriété suivant laquelle les droits de propriété ne sont pas
65 des relations entre les Hommes et les choses, mais des relations codifiés entre les Hommes qui ont rapport à
66 l'usage des choses (Furutborn et Pejovitch, 1972). Il suffit de considérer que la codification est effectuée dans le
67 cadre de contrats pour constater l'interconnexion qui existe entre la théorie économique des droits de propriété
68 et la théorie économique des contrats. Cette interconnexion conduit les néoinstitutionnalistes à considérer que
69 l'efficacité d'une coalition est liée à la répartition des droits de propriété entre ses membres (Brousseau, 1989).
70 Une distribution optimale de ces droits permet de protéger chacun de l'opportunisme des autres, d'établir des
71 règles de répartition du surplus et de garantir un niveau d'incitation (Grossman et Hart, 1986). Or le chemin
72 qui mène à une telle distribution passe nécessairement par des marchandages et transactions entre les différentes
73 parties pour la spécification de ses clauses contractuelles. Ces marchandages sont l'occasion de comportements
74 stratégiques au sens de Schelling (1960) dans la mesure où chacun y essaie d'influencer le choix des autres
75 d'une manière qui lui soit favorable par la modification de leurs attentes sur la façon dont il va se comporter
76 personnellement. Foss (2003) préconise alors que les recherches économiques en matière de stratégie utilisent
77 essentiellement des modèles dans lesquels les coûts de transaction sont le plus pris en compte. C'est ainsi que les
78 coûts de transaction s'érigent en élément central de la stratégie concurrentielle d'une firme. Ils lui sont d'ailleurs
79 d'autant plus importants qu'ils peuvent affecter cette stratégie concurrentielle à deux niveaux étroitement inter
80 dépendants: celui des relations directes de la firme avec ses partenaires interne ou externe et celui des relations
81 indirectes entre la firme et ses concurrents.

82 Au niveau des relations directes entre la firme et ses partenaires, les coûts de transaction déterminent par
83 exemple le choix des fournisseurs. Ce sont alors essentiellement des coûts de recherches et de négociations qui
84 peuvent conduire à préférer un fournisseur à un autre en raison des économies qu'il permet de réaliser. Ces
85 économies ont une incidence indirecte sur la position concurrentielle de la firme. Par suite, au niveau de la
86 relation indirecte entre la firme et ses concurrents, les économies réalisées sur les coûts de transaction contribuent
87 à la stratégie de domination par les coûts et peuvent même conduire à un réel avantage stratégique, entendue
88 comme une situation dans laquelle la firme réaliserait des profits supérieurs à la moyenne normale dans l'industrie.

89 La contribution des économies sur coûts de transaction à une stratégie de domination par les coûts est
90 potentiellement d'autant plus importante que ces coûts de transaction n'existent pas que dans les contrats entre
91 la firme et ses fournisseurs (partenariats externes), ils existent également dans les relations internes à la firme
92 (partenariats internes). Ils correspondent alors aux coûts engendrés par le dispositif de garantie, de contrôle
93 et de déroulement des contrats. A cet égard, pour simplifier, on peut dire que, étant donné les partenariats
94 possibles d'une firme, les coûts de transaction recouvrent en gros deux aspects : un aspect acquisition des
95 facteurs de production au sens large et un aspect utilisation de ces facteurs. C'est la somme de ces deux aspects
96 qui forme l'ensemble des coûts de transaction dont l'ignorance explicite dans la fonction classique de coût total et
97 la rareté des méthodes de mesure semblent avoir jusqu'ici limité la portée stratégique. Ainsi définie, la fonction
98 de coût total intègre à première vue toutes les charges supportées par la firme dans le processus de production
99 de ? . Cependant, lorsqu'une firme doit affronter la concurrence des ses rivales, un problème majeur avec cette
100 formulation réside dans son caractère trop global qui limite les possibilités d'analyse. En effet, si l'on peut bien s'en
101 accommoder dans un cadre idéal de concurrence pure et parfaite avec nullité complète des coûts de transaction
102 suivant le théorème de Coase, il y a un risque à s'appuyer sur une telle formulation en contexte de concurrence
103 imparfaite. Ce risque est lié au fait qu'il est évident que cette formulation traditionnelle n'accorde que très peu
104 d'égards aux coûts de transaction. D'ailleurs, on serait même fondé de se demander si cette formulation n'ignore
105 pas simplement ces coûts. En effet, même en adoptant une posture de "optimiste" pour soutenir que les coûts de
106 transaction liés à l'acquisition des facteurs de production sont pris en compte à la base dans leurs coûts d'achats,
107 il demeure que les coûts de transaction liés à l'utilisation de ces facteurs ne sont comptabilisés par aucune des deux
108 principales composantes dans la formulation traditionnelle de la fonction de coût total. Ce constat sous-tend
109 la nécessité d'ajouter à l'expression de la fonction de coût total une troisième composante qui permettrait de

110 tenir explicitement compte des tous les coûts de transaction inhérents à la production de ?. En notant TC cette
111 composante, l'expression de la fonction coût total serait désormais : $C = IVC + IFC + TC$ (1)

112 Où IVC et IFC sont respectivement les coûts variables et fixes intrinsèques de production de ?. Par définition,
113 ce sont ceux que notre firme devra nécessairement supporter, même en l'absence de coût de transaction; i.e
114 même en exerçant dans un cadre coasien idéal de base. Lorsqu'on sait la place de choix que la stratégie de
115 domination par les coûts occupe dans le positionnement stratégique à long terme, il y a des raisons d'espérer
116 que cette formulation nouvelle de la fonction de coût total soit de quelque utilité pour l'analyse et la définition
117 de la politique générale dans les firmes. Une particularité importante de la formulation de la fonction de coût
118 total en trois composantes au lieu des deux traditionnelles réside dans le fait qu'elle met clairement en exergue
119 le fait que les coûts de transactions qui ont jusqu'ici été essentiellement réservés à l'usage des spécialistes de la
120 théorie doivent désormais être couramment utilisés par les managers dans leur conception des stratégies de coûts.
121 D'ailleurs nombre d'entre eux le font déjà implicitement, mais le plus souvent un peu comme Monsieur Jourdain
122 faisait de la prose. Néanmoins, cette mise en lumière reste nécessaire dans la mesure où elle permet de prendre
123 pleinement conscience de la grande importance stratégique de ces coûts dont la spécificité conduit le plus souvent
124 à être hâtivement ranger dans la rubrique "frais généraux", au niveau des PME notamment. Contrairement aux
125 coûts variables et fixes intrinsèques qui peuvent aisément être affichés par les fournisseurs et donc être à peu
126 près facilement connus de toutes les firmes en concurrence, les coûts de transaction ne peuvent pas être affichés.
127 Ils présentent un caractère insidieux de coûts privés, "sournois" et aléatoires puisque fortement tributaire de
128 l'environnement des affaires ainsi que de l'habileté, du dévouement et du pouvoir de négociation des différentes
129 parties. Dans un univers où les progrès des technologies de l'information et de la communication transforment
130 chaque jour un peu plus les coûts variables et fixes intrinsèques en connaissances communes, le caractère "sournois"
131 et donc secret des coûts de transaction leur confère davantage un statut d'instrument essentiel dans la définition
132 des stratégies concurrentielles basées sur les coûts.

133 Mais si l'intérêt de tenir compte des coûts de transaction dans les stratégies de domination par les coûts d'une
134 firme est ainsi clairement établi, il reste qu'il faut encore les évaluer pour pouvoir les exploiter dans ces stratégies
135 ; tant il est vrai qu'on ne pilote que ce que l'on mesure, comme le disent fort à propos les contrôleurs de gestion.
136 En réponse à cette préoccupation, on peut en obtenir une approximation du montant des coûts de transaction
137 en suivant la procédure ci-après exposée.

138 A partir de (1) on a directement: $TC(?) = C(?) - IVC(?) - IFC(?)$ (2)

139 Puisque C qui consiste en l'ensemble des charges directes et indirectes est forcément connu de la firme grâce
140 à ses livres comptables, une approche de calcul des coûts de transaction serait de commencer par évaluer IVC et
141 IFC. Pour ce faire, il faut raisonner par rapport l'ensemble de l'industrie à laquelle la firme appartient afin de
142 définir des normes de référence en matière de coût. Concrètement, à défaut de l'existence de normes idéales, on
143 procédera par benchmarking.

144 Sur cette base, en faisant l'hypothèse que les firmes de l'industrie considérée fabriquent des produits plutôt
145 fortement substituables et ont accès aux mêmes technologies et facteurs de production, IVC et IFC seraient
146 approximés par leur moyenne 2 chez l'ensemble des firmes en concurrence. Afin d'obtenir les valeurs pour
147 ces benchmarks, les firmes peuvent s'accorder pour en confier l'estimation à des consultants aux compétences
148 avérées, à l'image de ce qui se fait déjà pour l'estimation de la valeur boursière d'une entreprise 3 IV. Analyse
149 de la Structure des Coûts de Transaction . Ainsi calculés, les IVC et IFC apparaissent comme essentiellement
150 exogènes à la firme. Par suite, la valeur estimée des coûts de transaction sera non pas une mesure absolue, mais
151 plutôt une mesure relative calculée par rapport à la concurrence. A défaut d'avoir une mesure absolue entièrement
152 propre à la firme, cette mesure relative paraît cependant suffisante dans l'hypothèse où l'objectif de la firme est
153 d'améliorer sa position concurrentielle ou de la consolider. D'ailleurs, il ne semble pas exagérer de croire que
154 tel est le cas par exemple dans les grandes industries mondiales comme celles du pétrole, de l'aéronautique,
155 de l'automobile ou de l'électronique puisque les multinationales qui y opèrent disposent toutes d'une puissance
156 financière suffisante pour accéder aux mêmes facteurs de production que leurs concurrentes. Par rapport aux
157 coûts, l'avantage concurrentiel d'une firme sur les autres trouve alors sa source principalement dans une meilleure
158 efficacité transactionnelle. Ainsi, face à la concurrence, il importe pour toute firme de maîtriser ses coûts de
159 transaction. Cette maîtrise suppose une connaissance approfondie de la structure de ces derniers.

160 L'approche résiduelle de calcul des coûts de transaction présentée dans le paragraphe précédent permet
161 d'approximer leur niveau global dans une firme. Si elle lui donne une idée de l'ampleur de son inefficacité
162 transactionnelle, la mesure ainsi obtenue n'offre pas à la firme suffisamment d'informations pour envisager des
163 actions en vue de maîtriser ces coûts. Pour ce faire, la firme doit en effet non seulement connaître leurs principaux
164 facteurs explicatifs, mais aussi et surtout pouvoir estimer l'importance de la contribution de chacun au volume
165 ses coûts de transaction. A cet effet, une analyse de la structure de ces coûts est nécessaire.

166 Reconsidérons notre firme initiale. Suivant la théorie économique des droits de propriété, une première étape
167 consiste à considérer que les coûts de transaction sont à l'origine de la dissipation d'une certaine fraction de
168 la valeur finale de l'actif ? qu'elle produit. On peut alors écrire: $TC(?) = e?$; avec e le coefficient moyen
169 d'inefficacité transactionnelle dans la production de ? exprimée en valeur.

170 Sur cette base, on obtient: $? = TC / e$

171 Le problème de la firme revient alors à minimiser e. Pour ce faire, elle doit en connaître les principaux
172 déterminants. A cet égard, connaissant les principaux aspects des coûts de transaction, la seconde étape consiste

4 B) L'ASPECT "UTILISATION" DES COÛTS DE TRANSACTION [TC U (?)]

173 à rechercher logiquement ces déterminants à travers chacun d'eux, à savoir : l'aspect acquisition et l'aspect
174 utilisation.

175 2 a) L'aspect "acquisition" des coûts de transaction [TC a (?)]

176 En parcourant les manuels de comptabilité de gestion, on remarque que dans une grande majorité de ces manuels,
177 le coût unitaire hors taxes (CUHT) d'un input est peu ou prou évalué à l'aide de la formule suivante:

178 3 CUHT = PUHT + FAA

179 Où PUHT est le prix unitaire hors taxes alors que FAA représente les frais accessoires d'achat consistant en la
180 somme des frais de transport, d'assurance et d'intermédiaires. D'emblée, on constate que cette évaluation ignore
181 les frais de négociation et de préservation des contrats. La circonstance atténuante à la faveur de cette omission
182 peut être trouvée dans le fait que ces frais, qui correspondent en fait aux coûts de transaction, sont généralement
183 des charges indirectes dont l'affectation à un facteur de coût précis n'est pas aisée. Pourtant, il semble évident
184 que l'évaluation du coût unitaire d'un facteur devrait les intégrer. Ceci est possible avec notre coefficient moyen
185 d'inefficience transactionnelle utilisé alors comme une espèce de clé de répartition.

186 En effet, soit j un facteur de production représentant le capital, les inputs intermédiaires ou le travail. Etant
187 donné son coût total d'acquisition 4 dernière peut approximer le coût de transaction lié à cette acquisition par:
188 UTC serait faible, on doit y prendre garde lorsqu'on à affaire à de grandes quantités du facteur j et qu'on se
189 projette dans le long terme. Car, j a UTC peut alors devenir une véritable source de désavantage concurrentiel.
190 En plus de son utilité dans l'élaboration de la stratégie concurrentielle de la firme, elle lui permet aussi d'avoir
191 une vision plus juste de ses marges et peut éventuellement être source d'allègements fiscaux.

192 La théorie des coûts de transaction développée en économie néo-institutionnelle apporte ainsi une contribution
193 directe à la comptabilité de gestion dans la mesure où elle démontre la nécessité d'accorder beaucoup plus
194 d'attention à cette composante du coût qui, ignorée dans le calcul de certains coûts unitaires, échappe fatalement
195 à la vigilance des managers. Pourtant, en raison du fait qu'ils sont par nature davantage subjectifs qu'objectifs,
196 ces coûts de transaction dont le caractère secret et sournois a été souligné plus haut peuvent être à l'origine
197 d'importants gaspillages si la firme n'y prend garde. Et ceci d'autant plus qu'ils présentent aussi la caractéristique
198 singulière de pouvoir quelque fois bénéficier à la fois au représentant de la firme dans la transaction (partenaire
199 interne) et à l'autre partie (partenaire externe). C'est dire qu'ils sont source d'aléa moral et donc favorable
200 au développement de comportements opportunistes chez les représentants même de la firme. En conséquence,
201 l'existence des coûts de transaction liés aux acquisitions induit un autre problème de gestion au niveau de la
202 firme : celui de l'organisation du processus de production depuis l'acquisition des inputs jusqu'à l'écoulement des
203 outputs. En effet, l'aléa moral implique ici que, pour l'acquisition d'un même facteur de production, le niveau
204 des coûts de transaction peut varier en fonction des employés ou représentants affectés à cette tâche par la firme.
205 Cette dernière doit donc veiller à affecter ses représentants de manière optimale en fonction de leur dévouement
206 pour escompter une utilisation efficiente de leurs compétences.

207 4 b) L'aspect "utilisation" des coûts de transaction [TC u (?)]

208 L'analyse précédente montre qu'à partir de son aspect acquisition, le calcul des coûts de transaction n'indique pas
209 de variables de décision susceptibles d'être utilisées par la firme pour les maîtriser. Cependant, il débouche sur la
210 conclusion que, sans toutefois ignorer le rôle crucial que peuvent jouer les contraintes propres à l'environnement
211 dans lequel elle évolue, par leurs caractéristiques intrinsèques, ces coûts peuvent avoir des origines dans une
212 utilisation sous optimale de la main d'oeuvre que la firme contrôle.

213 Dans une firme, l'utilisation de l'ensemble des inputs acquis s'effectue dans le cadre de contrats de travail avec
214 les employés qui mettent en oeuvre la production. Sous l'hypothèse qu'elle maîtrise parfaitement la combinaison
215 technologique optimale de production, l'aspect utilisation des coûts de transaction de la firme trouvera l'une de
216 ses sources principales dans l'organisation et la supervision du travail. Cette organisation et cette supervision
217 seront d'autant plus difficiles que le processus de production est complexe. Les coûts de transaction liés à
218 l'utilisation dépendent ainsi logiquement du degré de complexité du processus de production de l'entreprise. La
219 pratique courante dans les firmes révèle qu'on peut à juste titre considérer que, pour un processus de production
220 donnée, ce degré de complexité est assez bien indiqué par le nombre de tâches élémentaires qu'il requiert. Sur
221 cette base, on peut définir un indice de complexité du management des ressources humaines [cl] comme étant
222 le complément à 1 du rapport entre l'effectif des travailleurs [t] et le nombre total des tâches élémentaires de
223 travail humain [t l]. Soit : $cl = \frac{t}{t l} + 1$

224 Toutefois, s'il est relativement aisé d'obtenir des données sur l'effectif de la main-d'oeuvre dans une entreprise,
225 on ne peut pas en dire autant des statistiques sur le nombre des tâches élémentaires de travail humain. Et,
226 même si quelques entreprises aux départements des ressources humaines bien organisés pourraient les avoir,
227 on peut penser que leur nombre restera infime dans la mesure où il n'existe aucune obligation légale à tenir
228 un répertoire exhaustif des tâches de production 6 . A partir du moment où les progrès technologiques et les
229 développements de l'informatique appliquée à la production permettent de plus en plus de substituer le capital
230 au travail indépendamment du degré de complexité des tâches, on peut interpréter la dotation en équipements
231 d'une firme donnée comme un effort de lutte contre la complexité de la gestion des employés. Sur ce fondement

232 on supposera que le capital $[k]$, qui dans une firme se charge de l'ensemble des tâches élémentaires de travail non
233 humain, évolue en sens inverse du nombre total des tâches élémentaires de travail humain. Ainsi, le rapport $[l/k]$
234 qui est par définition l'inverse de l'intensité capitalistique de la firme évoluera dans le même sens que l'indice de
235 complexité du management des ressources humaines telle qu'on puisse écrire $l/k = k l h i c l$:

236 . Avec Cette approche de l'indice de complexité est davantage opérationnelle que sa première expression
237 puisque le système comptable légal obligatoire pour toutes les entreprises fournit les informations sur la variable
238 k .

239 Cependant, tel que défini, l'indice de complexité du management des ressources humaines reste relativement
240 limité pour expliquer l'ensemble des coûts de transaction du processus de production de l'actif $?$. Il ne concerne en
241 effet essentiellement que les défaillances de direction et tend même à supposer implicitement que toute inefficience
242 trouverait sa source dans une organisation ou une supervision sous optimale. Pourtant, des inefficences dans
243 le travail, et donc des coûts de transaction, peuvent aussi naître 6 Un tel répertoire serait pourtant également
244 d'utilité publique, notamment dans la conception des curricula de formation. Cela dit, il importe de mitiger
245 cette limite en soulignant le fait que, la quasi-totalité des entreprises qui -en vue de consolider leur compétitivité
246 internationale -obtiennent une certification qualité (suivant les normes ISO par exemple) sont en mesures de
247 produire une liste quasiexhaustive des tâches élémentaires de travail humain dans leurs activités, dans la mesure
248 où la démarche de certification leur impose la rédaction de manuels des procédures de travail très détaillés. 7
249 Il suffit de garder à l'esprit qu'une augmentation du rapport l/k suppose une baisse relative de k (et donc une
250 hausse de $t l$; et de $i c l$ par suite). ; avec m le nombre de types différents de facteurs acquis ; et -de l'autre
251 côté, l'analyse des déterminants des coûts de transaction lié à l'utilisation indique des variables de décision sur
252 lesquelles une firme peut agir ; en l'occurrence : son intensité capitalistique, le niveau moyen d'instruction de
253 ses employés et le budget moyen de formation qu'elle leur consacre. Ainsi, sous l'hypothèse de l'existence d'une
254 forme linéaire de la relation entre $TC u$ et ses variables explicatives, on peut estimer la spécification suivante :
255 $t c t c t u t D F D E k l T C ? ? ? ? ? + + + + = 3 2 1 0$

256 $? 1$, $? 2c$ et $? 3c$ sont alors respectivement les contributions aux coûts de transaction spécifient à
257 l'utilisation de (respectivement) l'inverse de l'intensité capitalistique de la firme, du niveau moyen d'instruction
258 de ses employés par catégorie et du budget moyen de formation qu'elle leur consacre dans chaque catégorie. t
259 $?$ est l'erreur de spécification alors que $? 0$ qui est la constante peut par exemple être interprétée comme la
260 contribution du niveau de synergie ou de l'esprit d'équipe entre les employés.

261 Le même modèle de panel pourrait d'ailleurs être utilisé pour évaluer les contributions des trois variables aux
262 coûts de transaction globaux. Dans tous les cas, on doit escompter $? 1 > 0$, $? 2c < 0$ et $? 3c < 0$ alors que le
263 signe de $? 0$ est indéterminable à l'avance.

264 Au prix de quelques calculs, un flash back sur une quinzaine d'années pourrait ainsi permettre à une firme
265 d'estimer ce modèle et d'en tirer quelques enseignements à la fois sur son intensité capitalistique idoine et sur
266 sa politique de recrutement et de formation dans les différentes catégories de ses employés en vue de réduire le
267 volume de ses coûts de transaction.

268 V.

269 5 Conclusion

270 La théorie des coûts de transaction éprouve encore beaucoup de difficultés à s'imposer comme une théorie
271 prévisionnelle de l'évolution des structures et comme un instrument de décision économique du fait d'une
272 formalisation déficiente et des difficultés d'approximation du montant des coûts de transaction (Brousseau, 1989).
273 Pourtant, dans leurs décisions de production et même dans la conception de la façon dont ils souhaitent mener
274 leurs activités, les hommes d'affaires doivent tenir compte des coûts de transaction (Coase, 1992). La procédure
275 d'approximation de ces coûts proposée dans cette étude montre que les limites soulignées par Brousseau et déjà
276 reconnues par Williamson dans son ouvrage de 1985 peuvent être surmontées par une judicieuse conciliation
277 entre les développements pertinents de la théorie économique et les enseignements pratiques de la comptabilité
278 de gestion. Mettre ainsi la théorie des coûts de transaction au service de la comptabilité de gestion permet
279 de montrer son utilité opérationnelle. C'est ainsi que notre analyse met en évidence sa portée décisionnelle en
280 matière de stratégie concurrentielle ; précisément en ce qui concerne celle dite de la domination par les coûts.
281 Les coûts de transaction qui sont le principal outil d'analyse de la nouvelle économie institutionnelle se révèlent
282 alors être d'un véritable apport à l'analyse stratégique au niveau des firmes. Et même si ces dernières ont de
283 tout temps utilisé l'intensité capitalistique, la politique de recrutement et la politique de formation de leur main
284 d'oeuvre pour améliorer leur efficacité productive, l'analyse effectuée ici aura au moins le mérite de proposer une
285 approche de modélisation permettant d'évaluer l'impact de chacune de ces variables sur le niveau d'inefficience
286 transactionnelle relativement à la concurrence.

Dans un article sur le prix Nobel décerné à Coase, De Bandt et al. (1991)^{1 2 3}

Figure 1:

¹On peut aussi considérer plutôt leur minimum.³ Soulignons que, calculés par industries, ces benchmarks pourront également être d'une grande utilité pour des analyses macroéconomiques dans la mesure où ils sont considérés ex post comme indicateurs des avantages comparatifs ponctuels des différents pays.

²Pour le facteur travail, il s'agira du coût de recrutement alors que pour les autres facteurs ce sera le coût d'achat.

³Ainsi calculé, cet indice -dont zéro est la valeur de base- sera d'autant plus proche de l'unité que le degré de complexité est élevé dans la mesure où, plus nombreuses sont les tâches qu'un travailleur doit effectuer, plus difficiles en sont l'organisation et la supervision.⁵⁵ Les cas de $icl < 0$ indiqueraient des situations de gaspillage liée à une surabondance du facteur travail. Si ces cas sont peu probables, il n'est pas impossible qu'on puisse les rencontrer notamment dans les services de certaines administrations.

-
- 287 [Lesmond et al. ()] ‘A new estimate of transaction costs’. D A Lesmond , J P Ogden , C A Trzcinka . *Review of*
288 *Financial Studies* 1999. 12 (5) p. .
- 289 [Bandt et al. ()] De Bandt , J , J L Ravix , P-M Romani , A Torre ; « Ronald , H Coase . *Prix Nobel 1991 de*
290 *Sciences Economiques*, 1991. 58 p. . (ou l’autre côté du « Tableau noir)
- 291 [Chemla ()] G Chemla . *Théorie de la Firme et Contrats Incomplets*, 1997. 107 p. .
- 292 [Global Journals Guidelines Handbook ()] *Global Journals Guidelines Handbook*, www.GlobalJournals.org
293 2018.
- 294 [Furutborn and Pejovitch ()] ‘Property rights and economic theory: a survey of recent litterature’. E Furutborn
295 , S Pejovitch . *Journal of Economic Litterature* 1972. 10 p. .
- 296 [Schelling ()] T C Schelling . *The Strategy of Conflict*, (Cambridge, MA) 1960. Harvard University Press.
- 297 [Grossman and Hart ()] ‘The cost and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration’. S J
298 Grossman , O D Hart . *Journal of Political Economy* 1986. 94 p. .
- 299 [Williamson ()] *The Economic Institutions of capitalism*, O E Williamson . 1985. New York: The Free Press.
- 300 [Coase ()] ‘The institutional structure of production’. R H Coase . *The American Economic Review* 1992. 82 p. .
- 301 [Foss ()] *The strategic management and transaction cost nexus: past debates, central questions, and future research*
302 *possibilities, Strategic Organization* 1, N J Foss . 2003. p. .
- 303 [Coase ()] ‘Traduit de l’anglais (1987) « La nature de la firme’. R H Coase . *Revue Française d’Economie* 1937.
304 1987. p. . (Economica)
- 305 [Williamson ()] O E Williamson . *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, (New York)
306 1975. The Free Press.
- 307 [Deville ()] « *Estimation des coûts de transaction sur un marché gouverné par des ordres : le cas des composantes*
308 *du CAC 40*, L Deville . 2001. 50. (université de Strasbourg)
- 309 [Brousseau ()] ‘« L’approche néo-Institutionnelle de l’économie des coûts de transaction: une revue’. E Brousseau
310 . *Revue Française d’Economie* 1989. 4 (4) p. .