

Proudhon – Coase : la propriété de la firme Proudhon – Coase: The ownership of the firm

Luc Bonet

Numéro 317, août 2010

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1020883ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1020883ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Association Recma

ISSN

1626-1682 (imprimé)

2261-2599 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Bonet, L. (2010). Proudhon – Coase : la propriété de la firme. *Revue internationale de l'économie sociale*, (317), 87–92.
<https://doi.org/10.7202/1020883ar>

Résumé de l'article

En 1937, Ronald Coase (prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel, 1991) écrit un article retentissant sur « la nature de la firme ». Celle-ci se caractérise par une coordination hiérarchique alternative à la coordination par les prix et donc par un autre type d'allocation des ressources que celui résultant des « transactions d'échange ». Ce coup de tonnerre dans la théorie économique de l'époque, qui réduit l'économie réelle aux seuls phénomènes d'échange entre unités, va donner lieu à une nouvelle branche de la théorie économique, dite néo-institutionnelle, illustrée notamment par les travaux d'Oliver Williamson (prix Nobel d'économie, 2009). Or, que la firme soit un lieu de répartition des ressources par le propriétaire et non un marché de « facteurs de production » est une des thèses principales de Proudhon dans sa critique de la propriété capitaliste. Le problème de notre socialisme n'était pas le salaire comme résultat d'un échange, mais le salaire comme résultat d'une répartition, décidée par le propriétaire capitaliste. Si Coase a mis en évidence l'alternative entre coûts de transaction et coûts d'organisation pour expliquer l'existence des firmes, il reste à justifier de l'efficacité du mode capitaliste de propriété de la firme comparé aux modes non lucratifs.

PROUDHON – COASE : LA PROPRIÉTÉ DE LA FIRME

par Luc Bonet*

En 1937, Ronald Coase (prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel, 1991) écrit un article retentissant sur « la nature de la firme ». Celle-ci se caractérise par une coordination hiérarchique alternative à la coordination par les prix et donc par un autre type d'allocation des ressources que celui résultant des « transactions d'échange ». Ce coup de tonnerre dans la théorie économique de l'époque, qui réduit l'économie réelle aux seuls phénomènes d'échange entre unités, va donner lieu à une nouvelle branche de la théorie économique, dite néo-institutionnelle, illustrée notamment par les travaux d'Oliver Williamson (prix Nobel d'économie, 2009). Or, que la firme soit un lieu de répartition des ressources par le propriétaire et non un marché de « facteurs de production » est une des thèses principales de Proudhon dans sa critique de la propriété capitaliste. Le problème de notre socialiste n'était pas le salaire comme résultat d'un échange, mais le salaire comme résultat d'une répartition, décidée par le propriétaire capitaliste. Si Coase a mis en évidence l'alternative entre coûts de transaction et coûts d'organisation pour expliquer l'existence des firmes, il reste à justifier de l'efficacité du mode capitaliste de propriété de la firme comparé aux modes non lucratifs.

* Responsable associatif (CIF-SP, Poitiers). Mel : luc.bonet@free.fr

(1) Sous-titre d'un ouvrage récent d'Anne-Sophie Chambost : *Proudhon, l'enfant terrible du socialisme*, Armand Colin, 2009.

(2) Léon Walras, notice autobiographique (p. 12), volume V des œuvres économique complètes d'Auguste et de Léon Walras, *L'économie politique et la justice*, Economica, 2001. Au tournant des années 1870, Walras introduit, avec Menger et Jevons, le concept d'utilité marginale qui révolutionne l'analyse économique et donne naissance au courant dit « néo-classique », courant dominant des sciences économiques jusqu'à nos jours. Il appartient à Walras d'avoir déterminé, en termes mathématiques, une théorie de l'équilibre économique général qui, amendée sous l'appellation d'« équilibre néo-walrasien », commande encore toute la théorie économique de

Proudhon tient une place à part dans le socialisme comme dans ce que l'on appelle aujourd'hui l'économie sociale. « *L'enfant terrible du socialisme* ⁽¹⁾ » est un théoricien remarquable de la coopération, du mutualisme et des formes fédérales d'organisation, dont les thèses convergent vers un socialisme autogestionnaire original face à l'alternative stérile Etat-marché.

S'il est connu que l'ouvrage dirigé contre Proudhon, *Misère de la philosophie* (1847), est « le premier ouvrage de la maturité de Marx » (dixit Lénine), il l'est moins que le premier livre d'économie de Léon Walras, père du courant « néo-classique », lui aussi dirigé contre notre Jurassien : c'est à l'occasion de son étude critique de Proudhon, *L'économie politique et la justice* (1860), que le jeune Walras a « l'intuition d'une économie pure et appliquée à créer dans la forme mathématique ⁽²⁾ », clé de voûte des sciences économiques contemporaines. Ainsi les deux théoriciens qui vont dominer toute la réflexion économique du xx^e siècle ont-ils forgé leurs outils en partie dans l'affrontement avec Proudhon.

l'offre et de la demande. Est restée dans l'ombre la participation de Léon Walras au mouvement coopératif (voir le volume VI des œuvres économiques citées supra, *Les associations populaires coopératives*).

(3) Concernant l'interprétation a posteriori d'une réflexion économique dans les termes néo-classiques, on remarquera que la théorie proudhonienne de l'« erreur de compte » – l'entrepreneur paie un salaire individuel et conserve le produit de la « force collective » : « Deux cents grenadiers ont en quelques heures dressé l'obélisque de Luqsor sur sa base; suppose-t-on qu'un seul homme, en deux cents jours, en serait venu à bout? Cependant, au compte du capitaliste, la somme des salaires eût été la même » (Proudhon, 1848) – se prête particulièrement au raisonnement marginaliste (coût marginal du travail et produit total).

Les choses pourraient en rester là et Proudhon demeurer dans l'ombre de ses deux cadets devenus des « géants », toutefois notre « enfant terrible » mérite une autre attention, notamment pour avoir contesté qu'il y ait un échange dans l'entreprise entre l'entrepreneur-proprétaire et les salariés. Cela contre Marx et sa théorie de la plus-value, réputée être accaparée par le propriétaire à l'occasion de cet échange, et contre Walras, pour lequel le salariat se résume à un pur phénomène économique, c'est-à-dire un échange coordonné par le marché.

Il faut attendre l'article fameux de R. H. Coase, en 1937, « La nature de la firme » – un des plus référencés dans la littérature économique contemporaine –, pour comprendre la pertinence de la position proudhonienne, au rebours de la théorie marxiste comme de la théorie néo-classique : « *Hors de la firme, les mouvements des prix dirigent la production, laquelle se voit coordonnée à travers une série de transactions intervenant sur le marché. A l'intérieur de la firme, ces transactions de marché sont éliminées et l'entrepreneur coordinateur qui dirige la production se voit substitué à la structure du marché et de ses transactions d'échange. Il est clair que ce sont des méthodes alternatives de coordination de la production.* » L'article de Coase comme ses travaux ultérieurs sur les rapports entre marché et droit ont ouvert la voie à de nombreuses théories centrées sur l'entreprise (Gabrie, Jacquier, 1994).

A Proudhon le socialisme finira par préférer comme économiste Marx, pour lequel, le capitaliste se conformant aux lois de l'échange dans la rétribution salariale, c'est l'échange qu'il faut bannir de l'économie réelle pour y préférer une économie centralisée. Il n'en reste pas moins que cette œuvre mérite une autre attention quand elle dénonce, un siècle avant Coase, la représentation de l'entreprise comme marché des « facteurs de production »⁽³⁾.

Coase et l'alternative dans la coordination marché-entreprise

Coase souligne le problème de la théorie économique standard qui ne s'intéresse pas à l'entreprise autrement que comme une fonction de production, production décidée par le mouvement des prix, or la firme n'est pas organisée comme un marché. A la coordination par les prix (coordination marchande) se substitue, dans la firme, un autre type de coordination où les « transactions d'échange » sont éliminées : « *En dehors de l'entreprise, les mouvements des prix dirigent la production, laquelle se voit coordonnée à travers une série de transactions intervenant sur le marché. Au sein de l'entreprise, ces transactions de marché sont éliminées et l'on substitue à la structure compliquée du marché et de ses transactions d'échange, l'entrepreneur coordinateur qui dirige la production.* »

La firme peut se définir comme « *un système de relations qui apparaît quand la répartition des ressources dépend d'un entrepreneur* » (Coase, 1937).

La question centrale de l'allocation des ressources

Si dans la littérature économique la coordination « hiérarchique » coasienne se substitue à la coordination marchande, c'est bien souvent au prix d'un contresens : le problème que soulève Coase n'est pas la relation d'autorité au sein de l'entreprise, qui peut se comprendre d'un point de vue fonctionnel, mais le mode d'allocation des ressources comme relation économique. Pour la théorie économique standard, l'allocation (la répartition) des ressources est la plus efficace quand règne le marché où les « transactions d'échange » forment les prix, prix qui commandent la coordination « nécessaire »⁽⁴⁾ de l'activité économique. La théorie imagine l'entrepreneur, dans le domaine de la production, orientant son activité, sa décision de produire ou non, d'après les prix des facteurs de production (capital, travail) : le taux d'intérêt du capital qui lui serait prêté, le prix des prestations de travail qu'il achèterait. C'est la figure classique de l'entrepreneur de J.-B. Say, coordonnateur des facteurs de production, congruente au marché comme système d'interdépendance par les prix.

Ce qui marche pour l'entrepreneur ne marche plus pour la firme, et c'est ce que remarque notre auteur : la firme n'organise pas son activité de production suivant des « transactions d'échange », mais sous la direction de l'entrepreneur et, par conséquent, l'allocation des ressources des acteurs de la firme dépend de cette direction. La « nature » de la firme devient dès lors hautement problématique dans le cadre de la théorie économique standard, puisque sa « nature » tient à un système de coordination alternatif au marché.

C'est ici que Coase (1937) réalise son tour de force théorique, car sa solution ne déroge pas à la logique économique surplombante, le calcul coût-avantage : « *La principale raison qui rend plus avantageuse la création d'une entreprise paraît être qu'il existe un coût d'utilisation du mécanisme des prix.* »

Le « coût de transaction » ou « la main visible des managers »

Qualifié de « coût de transaction », ce coût d'utilisation du mécanisme des prix peut se comprendre notamment comme le coût de la « série de contrats » qu'une coordination marchande impliquerait dans le procès de production d'une entreprise. On doit imaginer le coût d'organisation qu'impliquerait la série de contrats nécessaire à une coordination de l'activité de travailleurs sous un statut similaire à celui d'artisans indépendants, coût pour les salariés-« artisans » comme pour l'entrepreneur... L'économie du coût de transaction (son élimination ou plus exactement sa minimisation) permet à l'entrepreneur, comme au facteur de production (le propriétaire de capitaux, le travailleur), de substituer un seul contrat à une série. Par cet unique contrat, « *le facteur accepte, moyennant une certaine rémunération (fixe ou variable), d'obéir "dans certaines limites"* »⁽⁵⁾. Coordination hiérarchique contre coordination par les prix, la firme apparaît quand le recours au système des prix apparaît trop onéreux. A la « *main invisible* » d'Adam Smith se substitue la « *main visible des managers* », suivant l'expression de Chandler.

(4) « [...] Le système économique comme un ensemble où le mécanisme des prix assure la coordination nécessaire » (Coase 1937)

(5) « Il est tout à fait possible de ne fixer aucune borne au pouvoir de l'entrepreneur ; cela reviendrait à un système d'esclavage volontaire » (Coase, 1937).

Notre auteur finit son article par une vérification de la robustesse de son analyse: il constate que les concepts juridiques d'« employeur » et d'« employé » renvoient bien à la subordination du second au premier; « nous pouvons par conséquent conclure que la définition donnée s'approche beaucoup de l'entreprise telle qu'on la considère dans le monde réel »⁽⁶⁾.

(6) Par ailleurs, question annexe au propos de notre article, Coase trouve dans les « coûts d'organisation » un bon facteur d'explication de la taille des entreprises.

Reste un problème: où est passé le facteur de production « capital » dans cette coordination hiérarchique, quel est son mode de subordination dans l'allocation des ressources?

La propriété suivant Proudhon et l'entrepreneur coasien

Presque un siècle sépare le pamphlet de Proudhon *Qu'est-ce que la propriété?* (1848) de l'article « La nature de la firme » (1937) de Coase, mais un lien singulier unit les deux auteurs: le constat selon lequel le procès collectif de production, dans la firme, l'atelier ou l'entreprise, ne relève pas de relations d'échange, au sens économique de « transactions d'échange », entre opérateurs.

Travail et propriété

Proudhon en 1848 (chapitre III, paragraphe 5): « [...] *Le travail des ouvriers a créé une valeur; or cette valeur est leur propriété. Mais ils ne l'ont ni vendue, ni échangée; et vous, capitaliste, vous ne l'avez point acquise. Que vous ayez un droit partiel sur le tout pour les fournitures que vous avez faites et les subsistances que vous avez procurées, rien n'est plus juste: vous avez contribué à la production, vous devez avoir part à la jouissance. Mais votre droit n'annihile pas celui des ouvriers, qui, malgré vous, ont été vos collègues dans l'œuvre de produire. Que parlez-vous de salaires? [...] Le salaire est la dépense qu'exigent l'entretien et la réparation journalière du travailleur; vous avez tort d'y voir le prix d'une vente. L'ouvrier n'a rien vendu: il ne connaît ni son droit, ni l'étendue de la cession qu'il vous a faite, ni le sens du contrat que vous prétendez avoir passé avec lui.* » On ne saurait être plus clair sur le refus de voir une relation d'échange entre employeurs et employés dans l'entreprise.

Ce refus repose sur l'analyse de la propriété rapportée à la firme. Proudhon est le contempteur comme le défenseur de la propriété. Défenseur, il y voit une garantie (juridique) quant à l'autonomie des acteurs économiques ou des individus face à un État centralisateur comme aux propriétaires de capitaux. A ceux-ci il accorde un droit « partiel » aux bénéfices pour leur contribution à la production, contrepartie de leur prêt de capitaux dans le cadre d'une « transaction d'échange » coasienne, mais assurément pas la propriété de l'entreprise.

C'est précisément cette propriété de l'entreprise en tant qu'elle revient aux apporteurs de capitaux qui est un « vol », suivant le mot célèbre de notre Jurassien. Et c'est précisément ce que ni Coase ni la théorie économique standard (TES) n'expliquent: si la coordination par les prix décide de la

rémunération du capital ou du salaire des travailleurs, la TES n'explique pas la propriété de l'entreprise par le « capitaliste », simple fournisseur de capitaux ; si l'entreprise est un mode alternatif au marché dans la répartition des ressources, celle-ci se faisant sous la direction de l'entrepreneur, ce mode alternatif ne rend pas compte de la hiérarchie du capital sur le travail. Pour le dire plus simplement : quelle est la justification économique pour que les apporteurs de capitaux soient aux commandes plutôt que les apporteurs de travail ?

Proudhon et Coase contre la théorie économique standard

Le propriétaire d'entreprise proudhonien est l'entrepreneur de Coase, alternatif à l'entrepreneur suivant Say. L'entrepreneur coasien est celui qui décide de l'allocation des ressources et l'on n'en trouve pas de meilleure illustration que dans cette « fable » que Proudhon met en exergue : « *Je ne connais rien de plus joli que cette fable : Je suis entrepreneur, je prends la première part ; Je suis travailleur, je prends la seconde ; Je suis capitaliste, je prends la troisième ; Je suis propriétaire, je prends tout* » (Proudhon, 1848, chapitre IV, cinquième proposition).

Proudhon ne remet pas en cause l'allocation de ressources par le propriétaire, il en fait, un siècle avant Coase, le propre de l'entreprise, de la firme. Ce que conteste Proudhon, c'est que la propriété des actifs de l'entreprise, c'est-à-dire la direction de l'allocation des ressources internes à l'entreprise, revienne aux apporteurs de capitaux ; en bref, il conteste la firme capitaliste, forme particulière d'entreprise.

Conclusion

L'économie « pure et appliquée » walrasienne est le cadre théorique de toute l'économie moderne. Elle offre l'avantage d'être indifférente aux relations sociales, et donc à la justice dont se réclamait Proudhon ; la coordination par les prix sur les marchés interdépendants est censée assurer l'efficacité de cette économie d'échanges : le prix de marché est égal au coût de revient à l'équilibre (ce que demandait Proudhon, mais suivant un principe de justice...).

C'est dans ce cadre théorique que Coase réfléchit : il s'agit de rendre compte, d'un point de vue économique « pur », de l'existence des firmes, lieux où la répartition des ressources ne résulte pas de transactions d'échange. On a fait le reproche à Coase de ne théoriser que l'entreprise capitaliste, or Coase ne réduit pas la coordination dans la firme à une hiérarchie de l'entrepreneur-capitaliste sur ses employés. L'entrepreneur coasien est aussi bien l'association à but non lucratif que l'entreprise publique, pour autant que celles-ci inscrivent les travailleurs dans une relation salariale au sein de l'entreprise.

De même, la relation hiérarchique, comme relation d'autorité, n'est pas le problème de Coase. Tout au plus, à la fin de son article, tire-t-il des

relations « juridiques » entre employeurs et employés, dans le cadre capitaliste dominant, une preuve empirique du bien-fondé de son analyse théorique sur les modes alternatifs d'allocation de ressources.

L'entrepreneur coasien n'est pas un dirigeant coordonnateur fonctionnel, ce rôle est tenu par le manager (au statut de salarié dans la grande entreprise) ; il est le dirigeant en dernier ressort, dirigeant coordonnateur de l'allocation des ressources : le propriétaire « proudhonien » de la firme.

D'un point de vue économique, Coase explique la firme comme système de relations par une analyse des coûts, l'arbitrage entre coûts de transaction (coordination par les prix des facteurs de production) et coûts d'organisation (coordination par la subordination des facteurs). Reste la distinction entre différentes formes de propriété d'entreprise (capitaliste, coopérative, publique, associative, etc.) et leur efficacité relative. Car ce n'est plus alors de l'efficacité de tel ou tel type de coordination qu'il faut rendre compte – le coût d'organisation comparé au coût de transaction –, mais de l'efficacité de l'allocation capitaliste des ressources au regard de leur allocation dans des firmes non capitalistes : le coût social de la propriété capitaliste comparé au coût social d'autres modes de propriété de la firme.

On entre alors dans un autre monde économique, celui dont Proudhon avait posé les prémisses, à l'organisation plurielle, fédérale, bien plus ouvert que l'alternative marché-Etat sur laquelle se sont positionnés tant les partisans d'une économie centralisée que les défenseurs à tous crins de l'entreprise privée capitaliste. Un monde qui ressemble à celui de l'économie sociale... ●

Bibliographie

Coase R. H., 1937, « La nature de la firme », traduit en français dans le numéro 1 du volume 2 de la *Revue française d'économie*, 1987 (téléchargeable sur le site Persée).

Coase R. H., 2005, *L'entreprise, le marché et le droit*, recueil d'articles, traduit et présenté par Boualem Aliouat, Editions d'organisation.

Gabrie H., Jacquier J.-L., 1994, *La théorie*

moderne de l'entreprise, l'approche institutionnelle, préface de Simon H. A., Economica.

Gomez P.-Y., Korine H., 2009, *L'entreprise dans la démocratie*, De Boeck.

Proudhon P.-J., 1848, *Qu'est-ce que la propriété?* Rééditions multiples. On peut signaler l'édition récente avec une préface d'Edward Castleton, 2009, Le Livre de poche.