

Avertissement

Ces transparents ont été préparés, en partie, d'après les manuels cités dans le plan du cours. Ils se veulent un outil pour présenter le contenu de ces manuels. Les étudiants ont le loisir de les consulter en format .pdf ou sur papier, uniquement dans cet esprit.

Par respect pour les droits des auteurs, ils ne peuvent être reproduits par quelque moyen que ce soit, sauf pour des fins personnelles, ni utilisés par d'autres pour fin d'enseignement.

M. Drissi Bakhkhat

Chapitre 2:

Organisation économique et efficacité

- 2.1 Les organisations économiques
- 2.2 Les notions d'efficacité
- 2.3 La coordination et la motivation
- 2.4 Les coûts de transaction
- 2.5 Maximisation de la valeur et théorème de Coase
- 2.6 Les objectifs des organisations
- 2.7 Étude de cas



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

1

2.1 Les organisations économiques

Définition

Une organisation économique est une entité créée par des individus en vue d'atteindre des buts économiques, individuels ou collectifs.

Exemples:

- entreprises;
- organismes gouvernementaux;
- syndicats;
- universités...



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

2

Caractéristique essentielle

Une organisation économique a une personnalité morale, différente de celle des individus qui la composent.

Personnalité morale → entité juridique → passer des contrats → *réseau de contrats*: négociations (marché) vs autorité (hiérarchie).

Marché ou hiérarchie: organisations alternatives de l'activité économique.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

3

Architecture des organisations

Qu'est-ce qu'on doit considérer comme organisation autonome?

Exemples: multinationales, holdings ou filiales?

- Vivendi ou Maroc Telecom?
- ONA ou Attijariwafa Bank?
- Ynna ou Chaâbi Liliskane?

Chacune de ces organisations, maisons mères ou filiales peuvent contracter en tant qu'entité autonome.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

4

Autonomie dans la prise des décisions

Les filiales ont des personnalités morales distinctes, mais elles font partie d'une seule organisation.

L'ONA ou Ynna Holding interviennent ou peuvent intervenir dans la gestion des filiales

→ les filiales ne sont pas considérées comme des organisations séparées, selon l'approche de l'autonomie dans le fonctionnement.

L'ONA et Ynna Holding par contre sont des organisations autonomes.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

5

2.2 Les notions d'efficacité

Objectif d'un système économique

Les économistes s'accordent généralement à définir l'objectif d'un système économique comme étant la satisfaction des besoins économiques de la société.

Efficacité ou optimalité au sens de Pareto

Un choix ou une répartition est *efficace* s'il n'existe pas d'autres choix ou répartitions alternatifs qui améliorent le bien-être d'au moins un individu sans réduire le bien-être d'autres individus.

Un choix ou une répartition est *inefficace* si une telle alternative existe.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

6

Efficacité dans la répartition des ressources

Remarques relativement à l'efficacité au sens de Pareto:

- pas de solution unique;
- une répartition où un individu obtient tout le bien-être est une répartition efficace!
- dans la réalité, la recherche d'une allocation efficace pour une économie n'est pas faisable.

L'efficacité est plutôt un critère pour évaluer la performance.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

7

Efficacité des organisations

Une organisation sera dite efficace si elle obtient toujours des résultats efficaces.

Exemple: l'organisation utilise un processus de décision qui donne **toujours** des résultats efficaces, i.e. des résultats considérés, par les individus impliqués dans l'organisation, comme préférés ou au moins équivalents à ceux obtenus par d'autres processus de décision.

Ce concept peut être affiné pour tenir compte de la complexité de la comparaison de tous les résultats.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

8

Efficacité en tant que concept positif

L'efficacité est généralement un concept normatif: on compare deux répartitions de ressources en fonction de leurs résultats.

Principe d'efficacité: si les personnes sont vraiment capables de négocier des accords, de mettre en œuvre et de faire appliquer leurs décisions, alors le résultat de l'activité économique tendra à être efficace (au moins pour les parties prenantes à la négociation).

L'analyse des organisations dans ce cours repose beaucoup sur ce principe.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

9

2.3 La coordination et la motivation

On produit plus s'il y a:

- coopération entre les individus;
- spécialisation des individus dans différentes activités de production;
- échange de biens et services.

➔ Les gains à la coopération et l'échange seront réalisés si les actions sont coordonnées et les individus motivés.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

10

La spécialisation

La division du travail a été vantée par Adam Smith déjà en 1776.

Division du travail en plusieurs tâches

- ➔ perfectionnement dans la réalisation de chaque tâche
- ➔ augmentation de la productivité.

Un tel gain de productivité n'est possible que s'il y a coordination entre les différentes étapes d'un processus de production.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

11

La dispersion de l'information

La coordination nécessite le choix d'une méthode pour le traitement des informations nécessaires à la détermination de l'utilisation optimale des ressources. Ces informations sont généralement dispersées.

Solutions:

1. informations transmises à un planificateur central ➔ prendre les décisions au bon moment, en tenant compte des coûts du traitement de l'information;
2. décisions décentralisées ➔ coordination des décisions.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

12

L'organisation de la coordination

Deux possibilités extrêmes (hypothétiques):

- un régime de planification centralisée où les décisions sont prises par une seule organisation;
- les transactions ont lieu au prix du marché (chapitre 3).

Le marché fournit l'information nécessaire pour une répartition efficace des ressources. Il peut être utilisé comme moyen de coordination efficace. Il fournit en plus les incitations aux individus pour qu'ils accomplissent leur travail.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

13

2.4 Les coûts de transaction

Si les marchés sont performants, pourquoi même en économie de marché, des organisations optent-elles pour des structures hiérarchiques avec décisions centralisées? Qu'est-ce qui détermine l'existence d'une entreprise et sa taille?

Ronald Coase (1937): transactions → coûts

Principe de l'efficacité → l'entreprise va opter pour le mode d'organisation le plus économique en termes de coûts de transaction.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

14

Types de coûts de coordination

Les coûts de coordination dépendent:

- des coûts de la mise en relation entre acheteurs et vendeurs;
- de la détermination des conditions de la transaction;
- de la détermination du prix de la transaction...

Exemple: marchés financiers (bâtiments, ordinateurs, télécommunications, courtiers, employés spécialisés...)



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

15

Exemples de coûts de coordination

Pour le vendeur:

- études de marché pour évaluer la demande;
- dépenses en publicité;
- détermination du prix de vente...

Pour l'acheteur:

- coûts de la recherche des fournisseurs;
- coûts de la négociation du prix;
- coûts de faire respecter les engagements...



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

16

Coûts de coordination pour les hiérarchies:

- coûts de transmission des informations vers le sommet;
- coûts du dépouillement des informations;
- coûts de la communication du plan à ceux qui vont le mettre en œuvre.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

17

Types de coûts de motivation

Les coûts de motivation sont de deux types:

- ceux résultant de la structure **incomplète et asymétrique de l'information** → détermination difficile des termes de la transaction (ex.: information de l'acheteur d'une voiture, information d'un employeur sur ses employés...);
- ceux résultant de l'**obligation imparfaite**: incapacité des parties à respecter leurs engagements (ex.: exiger d'un fournisseur qu'il fasse un investissement important → le fournisseur pourrait être contraint à accepter une baisse de prix).

Dans les deux cas, ces coûts de motivation impliquent plusieurs opportunités manquées.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

18

Caractéristiques de base des transactions

Les transactions diffèrent principalement selon les caractéristiques suivantes:

1. la **spécificité** de l'investissement;
2. la **fréquence** avec laquelle des transactions de même type s'effectuent et la durée sur laquelle ces transactions se répètent;
3. la **complexité** de la transaction et l'**incertitude** quant à la performance requise;
4. la **difficulté de mesurer la performance** de la transaction;
5. la **connexité** entre cette transaction et des transactions faisant intervenir d'autres personnes.



U. Abdelmalek Essaïdi

M. Drissi Bakhkhat

19

Exemples:

1. *spécificité*: achat de pain chez le boulanger vs fourniture d'ailes d'un avion;
2. *fréquence*: achat d'une maison vs médiateur pour régler les conflits entre contremaîtres et ouvriers dans une usine;
3. *complexité et incertitude*: achat de blé vs construction d'une centrale électrique;
4. *mesurer la performance réelle*: une personne qui emploie un avocat, faible rendement d'ouvriers dans une usine, panne d'un taxi conduit par plusieurs chauffeurs...;
5. *connexité*: achats de fournitures de bureau vs constructeurs d'ordinateurs ou producteurs de logiciels.



U. Abdelmalek Essaïdi

M. Drissi Bakhkhat

20

Limites de la théorie des coûts de transaction

Deux problèmes principaux:

- dans la réalité, les coûts totaux d'une activité économique ne peuvent généralement pas être exprimés comme la somme simple des coûts de production et des coûts de transaction;
- les institutions efficaces ne permettent pas nécessairement de minimiser les coûts de transaction.

Exemple: relation employeurs/employés (les coûts de transaction associés au système d'embauche, de rémunération, ou d'évaluation de la performance conçus par les employeurs mais pas nécessairement à leur charge → intérêt à les minimiser?)



U. Abdelmalek Essaïdi

M. Drissi Bakhkhat

21

2.5 Maximisation de la valeur et théorème de Coase

Dans plusieurs décisions économiques, le choix du décideur dépend de son niveau de richesse.

Définition:

On appelle **effets de richesse** les changements dans la nature des choix qui résultent d'un accroissement de la richesse.

Exemple: la prise de risques financiers dépend de la richesse.



U. Abdelmalek Essaïdi

M. Drissi Bakhkhat

22

L'absence d'effets de richesse

Trois conditions pour dire qu'il n'y a pas d'effets de richesse:

1. Soient deux décisions y_1 et y_2 . Il existe un montant monétaire x suffisant afin que le décideur accepte de passer de y_1 à y_2 (ou l'inverse);
2. Si le décideur a un niveau de richesse plus élevé, alors la somme à lui donner pour passer de y_1 à y_2 reste inchangée (i.e. = x);
3. Le décideur dispose de suffisamment d'argent pour supporter la réduction de richesse correspondant au passage à l'option qu'il préfère.



U. Abdelmalek Essaïdi

M. Drissi Bakhkhat

23

Ces conditions ne sont pas toujours satisfaites.

Contrexemples:

1. Des risques ou considérations liés à la santé, à la famille ou à la religion...;
2. Un ouvrier qui gagne au loto;
3. Un employé de l'ONCF tenu financièrement responsable des erreurs qu'il pourrait commettre.



U. Abdelmalek Essaïdi

M. Drissi Bakhkhat

24

Ces conditions de l'absence d'effets de richesse ont plus de chance d'être vérifiées lorsqu'il s'agit de la gestion d'une entreprise et que les sommes impliquées sont faibles relativement aux ressources financières du décideur.

L'hypothèse d'absence d'effets de richesse permet une représentation simple de la fonction d'utilité du décideur.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

25

On définit:

x : richesse monétaire du décideur;

y : liste des facteurs et caractéristiques associés aux décisions et qui affectent les préférences du décideur.

Exemple: $u(x, y)$: fonction d'utilité du décideur

x : somme d'argent perçue (certaine ou anticipée);

y : composante risque du revenu.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

26

Pas d'effets de richesse $\rightarrow \exists v(\bullet)$:

$$u(x, y) = x + v(y)$$

$v(y)$: valeur équivalente en monnaie rajoutée à x .

Vérification des trois conditions:

Condition 1: passage d'une décision y_1 à y_2

Richesse initiale: M .

On calcule le montant Δx pour que le décideur accepte le passage de y_1 à y_2 , i.e. le montant qui vérifie $u(M + \Delta x, y_2) = u(M, y_1)$:

$$M + \Delta x + v(y_2) = M + v(y_1)$$



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

27

\rightarrow

$$\Delta x = v(y_1) - v(y_2)$$

Et pour passer de y_2 à y_1 , le montant est $-\Delta x$.

Condition 2: On note que ce montant Δx est indépendant de la richesse initiale M .

Condition 3: Satisfaite, tant que:

$$M \geq \text{Max} \{v(y_1) - v(y_2)\}$$



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

28

L'absence d'effets de richesse permet la représentation du bien-être, de chaque individu prenant part à des décisions, selon ce qu'on pourrait appeler un *indice de valeur équivalente*.

On pourrait ainsi mesurer les variations de bien-être pour un groupe de décideurs.

Parfois, on parle aussi de surplus du consommateur ou du producteur.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

29

Principe de maximisation de la valeur

Une allocation au sein d'un groupe d'individus dont les préférences ne montrent aucun effet de richesse est efficace seulement si elle maximise la valeur totale des parties concernées. De plus, pour toute allocation inefficace, il existe une autre allocation maximisant la valeur totale, que toutes les parties préfèrent strictement.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

30

Exemple

Décision d'investissement impliquant deux individus:

$$U_i(x, y) = x + v_i(y), \quad i = 1, 2$$

où: $y = (y_1, y_2)$ avec y_i la contribution de i .

Attention: on suppose que $v_i(y)$ et non pas seulement $v_i(y_i)$.

En cas d'investissement y , le revenu généré ou profit est $P(y)$. Il est divisé entre les deux individus: x_1 pour l'individu 1 et x_2 pour l'individu 2.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

31

De sorte que:

$$x_1 + x_2 = P(y)$$

Soit une allocation (x_1, x_2, y) . La valeur totale des deux individus est:

$$[x_1 + v_1(y)] + [x_2 + v_2(y)] = P(y) + v_1(y) + v_2(y)$$

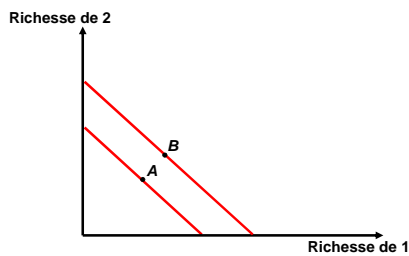
Cette valeur totale ne dépend pas de la répartition de $P(y)$ entre les deux individus.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

32



Graphique 2.1: Niveaux de valeur totale



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

33

Chaque droite du Graphique 2.1 représente un niveau de valeur totale.

Les droites sont linéaires et forment un angle de 45° avec les axes puisque la valeur totale est indépendante de la répartition du profit entre les deux individus.

Tout point A situé sur la droite de valeur totale plus faible est Pareto dominé par un point comme B qui appartient à une droite de valeur totale plus élevée. Le point B est un exemple de situation non dominée.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

34

Par conséquent:

une allocation (x_1, x_2, y) est efficace si et seulement si y maximise la valeur totale $P(y) + v_1(y) + v_2(y)$.

En termes plus simples, avec un total plus élevé, il est toujours possible de distribuer ce total de manière à améliorer le bien-être de tous.

Ce résultat peut être généralisé à un nombre d'individus supérieur à deux.



U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

35

Théorème de Coase

Si les parties négocient un accord efficace (pour elles-mêmes) et si leurs préférences ne montrent aucun effet de richesse, alors les activités de création de valeur (y) sur lesquelles elles s'accorderont ne dépendent pas du pouvoir de négociation des parties ni des actifs possédés au début de la négociation. L'efficacité seule détermine le choix des activités. Les autres facteurs ne peuvent affecter que les décisions sur le partage des coûts et des bénéfices.

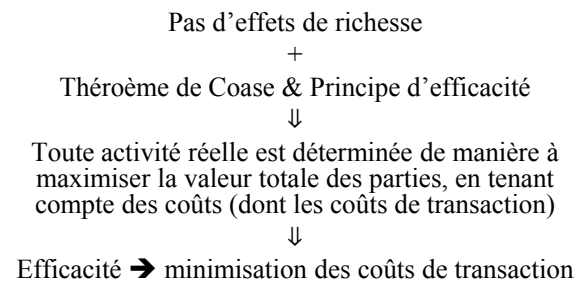


U. Abdelmalek Essaâdi

M. Drissi Bakhkhat

36

Ce théorème est à l'origine de l'approche par les coûts de transaction (Section 2.4).



2.6 Les objectifs des organisations

L'hypothèse de maximisation du profit, sur laquelle on se base souvent en économie, n'est pas toujours retenue dans ce cours.

On considère plutôt que les décisions des organisations résultent:

- soit de l'interaction stratégique entre individus poursuivant leurs intérêts propres;
- soit des tentatives collectives de concilier les intérêts des parties.

Exemples de situations où l'hypothèse de maximisation du profit n'est pas vérifiée:

- propriétaires-salariés (protection, salaires,...);
- incertitude sur le futur → anticipations différentes, par exemple sur les bénéfices et coûts d'un nouveau procédé ou produit;
- propriété partielle pour les décideurs → les décideurs voudront maximiser leur part (ex: investissements risqués).

2.7 Étude de cas: le marché des internes des hôpitaux

Tableau 2.1
Exemple de classement des préférences des étudiants et des hôpitaux

Classement	Étudiant			Hôpital		
	Alice (A)	Barbara (B)	Charlie (C)	Hopkins (H)	Stanford (S)	Yale (Y)
1 ^{er}	Y	S	S	A	A	B
2 ^e	S	Y	Y	B	B	A
3 ^e	H	H	H	C	C	C

Tableau 2.2
Classements révisés au tour III de l'algorithme

Classement	Hôpital		
	H	S	Y
1 ^{er}	B	A	A
2 ^e	C	B	C
3 ^e	-	C	-

Question de réflexion

L'un des grands postulats en analyse économique est que les gens agissent uniquement dans leur propre intérêt. Pourquoi les gens laissent-ils alors des pourboires au restaurant?

Exercice 2.1

Supposons que quatre familles partagent une plage et qu'elles veulent faire des aménagements et construire, notamment un escalier d'accès et un espace de jeux pour enfants.

La valeur des dépenses y pour tous les aménagements est:

$$5y - \frac{1}{2}y^2 \quad \text{pour les familles 1 et 2;}$$

$$7y - \frac{1}{2}y^2 \quad \text{pour la famille 3;}$$

$$4y - y^2 \quad \text{pour la famille 4.}$$

Quel est le niveau d'efficacité de ces dépenses d'aménagement?

U. Abdelmalek Essaïdi

M. Drissi Bakhkhat

43

Exercice 2.2

1. Pour les données de l'Exercice 2.1, montrer que, si le coût des aménagements doit être partagé en parts égales, la famille 4 ne voudra pas supporter sa part du coût.

2. Quelle est l'amélioration maximale que toutes les familles accepteraient si le coût était partagé en parts égales?

3. Démontrer que les dépenses qui en résulteraient seraient en dessous du seuil d'efficacité. Pour le faire, il suffit de trouver un niveau de dépenses et un mode de partage des coûts que les familles préféreraient à l'unanimité.

U. Abdelmalek Essaïdi

M. Drissi Bakhkhat

44