Information imparfaite

Jackie Krafft

▶ **To cite this version:**

Jackie Krafft. Information imparfaite. Robert Le Duff. Encyclopédie de Gestion, Dalloz, pp.485-488, 1999. hal-00212308

HAL Id: hal-00212308
https://hal.science/hal-00212308

Submitted on 22 Jan 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

INFORMATION IMPARFAITE

L'information est dite *imparfaite* lorsque les agents de l'économie (entreprises, consommateurs, etc.) ont accès à une information partielle ou coûteuse au cours de leur prise de décision. Cette définition générale peut toutefois recevoir deux interprétations différentes.

L'information imparfaite peut tout d'abord être analysée dans le cadre d'une *asymétrie d'information* entre plusieurs individus. Il s'agit alors de décrire les relations entre deux agents ou deux groupes d'agents aux intérêts divergents, qui se distinguent essentiellement par l'ensemble informationnel à partir duquel ils prennent leurs décisions. Ainsi, un individu observera directement un événement ou une action, alors que l'autre individu doit s'en remettre aux indications (éventuellement fausses) que lui transmet l'individu informé (cf. E. Brousseau, 'Asymétrie d'information (et contrats)', pour les problèmes 'd'anti-séléction' et de 'risque moral'.

L'information imparfaite peut toutefois être analysée dans un second cadre, que nous allons développer plus particulièrement ici. Certaines analyses traitent en effet de l'incapacité des individus à recenser tous les événements et actions, voire même à les envisager. On parle alors d'*incomplétude de l'information*: il ne s'agit plus d'une différence d'appréciation de l'information qui favorise certains individus par rapport aux autres, mais d'une incertitude globale qui affecte les individus dans leur ensemble, de manière égale pour tous. Dans ce cas, les ensembles d'information ne sont pas donnés, mais doivent être construits par les agents. L'un des domaines privilégiés d'application de cette notion d'imperfection de l'information est, sans doute, la théorie de la firme. L'intérêt principal d'intégrer cette notion était, à l'origine, pour les économistes, de se démarquer des analyses traditionnelles qui décrivent la firme comme une "boîte noire" parfaitement efficiente, n'entretenant avec son environnement (fournisseurs, clients, concurrents, banques) que des relations d'échange marchand. Cette conception technique était jugée trop simpliste en regard des spécificités et des comportements concrets de la firme. L'enjeu théorique a donc consisté, dans la littérature récente, à élaborer des hypothèses réalistes sur l'acquisition et la transmission - nécessairement imparfaites - des informations, afin d'analyser le fonctionnement de la firme tant au niveau interne (relations intra-firme) qu'externe (relations inter-firmes, relations firmes-banques, etc.). Les analyses de la firme ont pu alors décrire différents modes d'organisation (contrats de marché, partenariat, intégration, etc.) dont le rôle est soit d'éliminer ou de gérer les effets de l'absence d'information, soit d'assurer la création d'information. Nous tenterons, dans cet article, de souligner ces apports dans la présentation des principales analyses de la firme: l'analyse des coûts de transaction (section 1), la théorie des contrats incomplets (section 2) et l'approche en termes de compétences dynamiques (section 3).

1. Opportunisme et analyse des coûts de transaction

Les raisonnements en termes de coûts de transaction ont été élaborés à l'origine par R.H. Coase (1937) afin de comprendre les déterminants de l'émergence de la firme, mais c'est certainement à O.E. Williamson (1989) que reviennent les principaux travaux de développement et d'enrichissement de cette analyse. L'objectif de l'analyse transactionnelle williamsonienne est de déterminer une forme d'organisation optimale ou, dans les termes de l'auteur, une 'structure de gouvernance efficiente', dans un contexte où (1) l'*incertitude* est présente, et (2) les actifs sont *spécifiques*. L'*incertitude* a des origines essentiellement comportementales. Les agents ont une 'rationalité limitée' au sens de H. Simon (1976), mais surtout ils ont des comportements 'opportunistes', qui vont de la non communication d'informations privées, à la transmission délibérée d'informations fausses d'un agent à l'autre pour des raisons stratégiques. L'opportunisme williamsonien peut donc être lié à des problèmes d'asymétrie d'information entre partenaires, mais il a également une autre origine associée à la spécificité des actifs. C'est ce que l'auteur appelle le problème du 'hold up'. En effet, lorsque deux firmes s'engagent dans une transaction, elles décident bien souvent de réaliser des investissements particuliers, qui sont destinés à faire aboutir leur projet commun. Ces investissements sont dits *spécifiques* au sens où ils n'ont de valeur que dans le cadre de cette relation contractuelle et ne peuvent être redéployés vers d'autres usages. Dès lors, si l'une des firmes adopte un comportement opportuniste en ne réalisant pas les investissements prévus, elle peut prendre en otage l'autre firme qui s'est déjà engagée en la menaçant de briser le contrat si les conditions de la transaction ne sont pas révisées en sa faveur. Afin de limiter ces pratiques manipulatrices, les deux partenaires devront s'entendre sur une structure de gouvernance efficiente qui doit assurer non seulement la minimisation des coûts de production, mais aussi celle des coûts de transaction. Les coûts de transaction correspondent aux coûts de bureaucratie engendrés par l'écriture des contrats et englobent également les dépenses liées à la transmission, au traitement et à la vérification des informations. L'hypothèse de base est que toutes les transactions sont coûteuses, qu'elles prennent la forme de simples relations de marché, de contrats de long terme ou qu'elles soient organisées dans le cadre d'une opération d'intégration.

Les principaux résultats de cette analyse sont les suivants. Lorsque la spécificité des actifs est faible, les relations de marché seront préférables car c'est cette forme d'organisation qui assure la plus forte minimisation des coûts de transaction et de production. Dans ce cas, en effet, les problèmes de manipulation et de hold up ne peuvent apparaître puisque le marché sanctionne par définition les efforts de chacun à leur vraie valeur. En revanche, un système intégré sera mieux adapté si la spécificité des actifs est forte car, dans cette situation, les mécanismes d'ajustement et de contrôle du marché sont significativement faussés. C'est en effet l'intégration qui minimise cette fois les coûts de transaction en permettant, en particulier, la mise en oeuvre de procédures d'audit afin de vérifier la véracité des information transmise.

Enfin, lorsque le degré de spécificité est intermédiaire, l'usage de 'formes d'organisation hybrides' (franchises, systèmes de redevance, etc.) sont préconisées pour limiter l'apparition de comportements opportunistes et annuler, par là même, toute manipulation de l'information.

2. Gestion de l'absence d'information et théorie des contrats incomplets.

L'incomplétude des contrats apparaît dès lors que deux firmes décident de rédiger un accord commun par écrit: elles ne pourront spécifier tous les états du monde ni toutes les stratégies à mettre en oeuvre dans chaque cas. C'est donc l'incomplétude de l'information qui engendre l'apparition de contrats incomplets. Selon les principaux auteurs de ce courant d'analyse (S. Grossman et O. Hart, 1986), ce principe est particulièrement bien adapté à l'étude des droits de propriété. En effet, il existe deux catégories de droits de propriété ou de droits de contrôle: les droits 'spécifiques', qui peuvent être inclus par écrit sans difficulté dans un contrat, et les droits 'résiduels' qui nécessitent l'engagement de coûts prohibitifs pour être détaillés. Ces définitions permettent de mieux caractériser les différentes formes d'organisation et, plus précisément, de distinguer le rôle des formes d'intégration (horizontale ou verticale) de celui des accords contractuels dans la gestion du manque d'information. Selon les auteurs, en effet, la distinction entre une intégration et une relation contractuelle n'est pas relative aux schémas de rémunération que la firme établirait de manière différenciée selon que ces schémas concernent ses employés ou des personnels contractuels (théorie de l'agence, phénomènes d'anti-sélection et de risque moral); elle n'est pas non plus dépendante d'une capacité d'audit seulement réalisable à l'intérieur de la firme (théorie des coûts de transaction). Le problème doit plutôt être posé en termes de contrôle des variables de décision: le degré d'intégration verticale se mesure en fait par l'étendue du contrôle qu'une firme peut exercer sur les droits résiduels. Cette approche montre que, dans des conditions d'imperfection d'information qui empêche tous les acteurs économiques de prévoir le futur, l'intégration peut se révéler être la forme d'organisation capable de gérer au mieux l'incertitude. En effet, un modèle formel est proposé qui décrit les comportements d'une firme acheteuse et d'une firme vendeuse sur deux périodes. La première période est le moment où chacune des firmes doit décider d'un niveau d'investissement et d'un montant de production en situation d'information imparfaite. Un contrat complet ne peut être défini ex ante entre les deux firmes: elles décident donc de rédiger un contrat incomplet dans lequel les droits résiduels seront alloués, d'un commun accord, à l'une d'entre elles. Ainsi, le manager qui reçoit les droits de propriété pourra, pendant la durée du contrat prendre toutes les décisions qui lui semblent adaptées, comme par exemple ajuster la capacité de production en fonction de la demande, sans en inférer systématiquement à l'autre partenaire. L'intérêt de ce mode d'organisation est d'éviter, au moins temporairement, les problèmes de conflits, les problèmes d'opportunisme ou d'incompatibilité des choix qui pourraient émerger si les décisions étaient prises de manière indépendante par les deux partenaires. Lorsque l'incertitude se dissipe dans la seconde période, les stratégies optimales

sont connues et peuvent être comparées à celles effectivement réalisées. Si l'écart entre stratégie optimale et stratégie effective est important, le contrat de la première période est jugé inadapté et une renégociation peut alors être engagée sur la base d'une nouvelle allocation des droits résiduels entre les deux partenaires.

3. Création d'information et approche en termes de compétences dynamiques

Cette approche regroupe un certain nombre d'analyses qui ont pour points communs (1) de ne pas concevoir la firme comme une somme d'individus, mais comme un ensemble, une collectivité, qui se développe en interaction avec son environnement; (2) de ne pas privilégier la rationalité du choix entre des alternatives données, mais d'étudier plutôt les problèmes de viabilité qui correspondent à l'impossibilité radicale de connaître les stratégies adaptées; (3) de souligner l'importance de mettre en oeuvre des procédures de création d'information destinées à explorer de nouveaux problèmes, à construire au cours du temps de nouvelles solutions en développant les compétences de la firme.

Les analyses dites d'équipe peuvent être rangées dans cette catégorie. J. Marshak et R. Radner (1972) décrivent par exemple la firme comme un 'lieu d'unité', au sens où les différentes entités qui la composent ont les mêmes intérêts et les mêmes objectifs. Ainsi, chaque équipier (individus, entreprises partenaires ou départements d'une même firme) est confronté à un problème simple: soit accepter l'objectif commun et rester dans la relation organisationnelle, soit ne pas adhérer au projet collectif et quitter la relation. Cette hypothèse, que les commentateurs considèrent en général comme très restrictive, est toutefois justifiée par un souci de simplicité formelle. En effet, l'argument retenu est que si les théories modernes de la firme fournissent des conclusions mathématiques robustes dans le cadre de deux joueurs, l'étude des conflits d'intérêts multilatéraux affaiblit considérablement ces résultats. La relation organisationnelle est avant tout une collectivité au sein de laquelle on acquiert de l'information, on la partage, on l'utilise pour établir une décision. Cette analyse privilégie l'image d'une firme qui doit développer ses ressources, en concevant et en testant de nouvelles relations informationnelles entre les équipiers, avant de pouvoir les utiliser. Elles étudient comment vont être prises les décisions à un niveau collectif, sachant que chaque entité contrôle différentes variables d'information et d'action. L'importance des conflits d'intérêts n'est pas négligée pour autant. En effet, dans les analyses récentes, il est possible de décrire le comportement d'entités qui ont des intérêts différenciés. M. Aoki (1988), en particulier, décrit des jeux de négociation qui prennent place soit entre une firme et une banque, soit entre les employés et les dirigeants de la même entreprise. Dans cette perspective, l'auteur cherche à construire des schémas d'incitation compatibles avec une structure informationnelle d'équipe, qui est par définition collective. Plus généralement, son analyse tente de définir une compatibilité entre les systèmes informationnels et incitatifs qui caractérisent la firme et la nature du marché sur lequel cette

firme intervient. Ainsi, la cohérence de deux systèmes particuliers est étudiée: celle du système américain et celle du système japonais.

D'autres travaux participent également de cette approche en soulignant cette fois la double origine de l'imperfection de l'information: l'information imparfaite peut concerner les événements ou les actions des autres agents; elle peut aussi être liée à la dimension productive de la firme. Une firme a en effet pour fonction essentielle de produire avant d'échanger et, dans cette activité, elle doit rendre compatibles les choix qu'elle a réalisés dans le passé avec les options qu'elle envisage pour le futur. Ces thèmes sont notamment abordés par R. Nelson et S. Winter (1982), G. Dosi, D. Teece et S. Winter (1990), W. Lazonick (1991), et R. Langlois (1992), mais leurs origines sont à rechercher chez des auteurs tels que A. Marshall (1890), J. Schumpeter (1941), E. Penrose (1959) ou G.B. Richardson (1960). Ce dernier auteur montre que les simples relations de marché ne peuvent fournir la base d'information nécessaire à la prise de décision des entreprises. C'est seulement par des relations de coopération, d'alliance ou d'intégration que les firmes peuvent construire leur ensemble d'information. Ce raisonnement dénote un changement de perspective assez significatif par rapport aux analyses que nous avons développées dans les sections précédentes. En effet, l'objectif, dans ce contexte, n'est pas de subir la nécessaire incomplétude de l'information en essayant d'affaiblir ou de gérer les effets de l'incomplétude de l'information. Il s'agit d'adopter un comportement d'action sur l'environnement en développant de nouvelles compétences au cours du temps.

Jackie Krafft
Chargée de recherches CNRS

BIBLIOGRAPHIE:

ALCHIAN A. et DEMSETZ H. (1972), "Production, information costs and economic organization", *The American Economic Review*, Vol.62, n°5, December.

AOKI M. (1988), *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

COASE R. (1937), "The nature of the firm", *Economica* (N.S.), vol.IV, in G.Stigler et K.Boulding (éds.), *Readings in Price Theory*, Allen & Unwin, 1953.

DOSI G., TEECE D. et WINTER S. (1990), "Les frontières des entreprises: vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise", *Revue d'Economie Industrielle*, n°51.

GROSSMAN, S.J., and HART, O. (1986), ""The Costs and Benefits of Ownership : a Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, 94, p 691-719.

LANGLOIS R. (1992), "Transaction-cost economics in real time", *Industrial and Corporate Change*, vol.1, n°1.

LAZONICK, W. (1991), *Business Organization and the Myth of the Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

MARSCHAK J. and RADNER R. (1972), *The economic Theory of teams*, New Haven and London.

MARSHALL, A. (1890), *Principes d'Economie Politique*, 1971, Gordon et Breach, Paris.

NELSON R. et WINTER S. (1982), *An Evolutionnary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

PENROSE E. (1959), *The Theory of Growth of the Firm*, John Wiley & Sons, New York.

RICHARDSON G. (1960), Information and Investment, A study in wWorking of Competitive Economy, Cambridge University Press, Cambridge

SCHUMPETER, J.A. (1941), *Capitalism, Socialism, and Democraty*, Harper and Row Publishers, New York, traduction française, 1951, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Payot, Paris.

SIMON H. (1976), "From substantive to procedural rationality", in LATSIS S.J. (ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.

WILLIAMSON O. (1989), "Transaction costs economics", in SCHMALENSEE R. et WILLIG R. (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, North Holland, Amsterdam.