



A la recherche d'une théorie de la firme pertinente historiquement - Retour sur le cas d'intégration verticale General Motors - Fisher Body (1926)

Michael Dietrich, Jackie Krafft

► To cite this version:

Michael Dietrich, Jackie Krafft. A la recherche d'une théorie de la firme pertinente historiquement - Retour sur le cas d'intégration verticale General Motors - Fisher Body (1926). *Innovations - Revue d'économie et de management de l'innovation*, 2008, 27 (1), pp.15-30. hal-00203553

HAL Id: hal-00203553

<https://hal.science/hal-00203553>

Submitted on 10 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.

Titre :

« A la recherche d'une théorie de la firme pertinente historiquement – Retour sur le cas d'intégration verticale General Motors - Fisher Body (1926) »

Auteurs :

Michael Dietrich* et Jackie Krafft**

Affiliations :

* Université de Sheffield (Royaume Uni)

** Gredeg, Université de Nice Sophia Antipolis, CNRS (France)

Résumé : L'objet de cet article est, sur la base du cas General Motors Fisher Body, de discuter de la pertinence historique des théories de la firme, et de proposer des pistes permettant de construire des théories pertinentes historiquement. Nous considérons l'ouverture de toutes les archives historiques concernant cette intégration verticale comme une opportunité de redécouvrir ce cas, et de réfléchir sur ce que doit être une théorie de la firme pertinente historiquement.

Mots clefs : intégration verticale, théorie de la firme, pertinence historique et pertinence empirique

Codes JEL : L20, N80, O30

A la recherche d'une théorie de la firme pertinente historiquement -

Retour sur le cas d'intégration verticale

General Motors - Fisher Body (1926)

1. Introduction

Le cas d'intégration verticale entre General Motors et Fisher Body, qui a eu lieu en 1926 aux Etats-Unis, représente certainement le cas d'école le plus connu et le plus documenté dans la littérature sur l'intégration verticale et les frontières de la firme. L'interprétation dominante de ce cas, si l'on se réfère aux travaux fondateurs de Klein, Crawford et Alchian, 1978, et aux commentaires ultérieurs de Joskow, 1988 ; Shelanski et Klein, 1995 ; Crocker et Masten, 1996, est que c'est une très bonne illustration de la théorie néo-institutionnelle de la firme en termes de coûts de transaction. En effet, ce cas est typique d'une situation de hold up en présence de spécificité des actifs, c'est-à-dire de capacité pour un fournisseur unique ayant mis en place des équipements dédiés à la production d'un input (objet de la transaction), et non redéployables sans coût, d'imposer un prix de monopole à son client à l'occasion d'une modification des conditions du contrat comme, par exemple, un accroissement non anticipé de la demande. Selon cette interprétation dominante, en 1926, le constructeur automobile General Motors a été amené à acquérir son fournisseur de châssis Fisher Body car celui-ci exerçait un hold up. L'intégration verticale se présentait alors comme la structure de gouvernance minimisant les coûts de transaction. Lorsque la demande de voitures à carrosserie métalliques et fermées s'est accrue fortement, Fisher Body a facturé un prix élevé à General Motors – trop élevé en rapport avec l'accroissement de la production de carrosseries par unité de capital employé. De plus, Fisher Body choisit délibérément de localiser ses usines loin des ateliers d'assemblage de General Motors et adopta des méthodes de production inefficaces, impliquant une augmentation de coût de production des châssis, de même qu'un accroissement des profits de Fisher Body qui bénéficiait d'un contrat avec marge fixe.

Ces arguments ont progressivement conféré à la nouvelle économie institutionnelle en termes de coûts de transaction le caractère d'économie de la firme pertinente empiriquement (Tirole, 1988; Carlton and Perloff, 1994; Williamson, 1985; Ricketts, 1994). Ces arguments ont

toutefois été critiqués dans des contributions françaises (cf. Gabrié, 2001) ou internationales (cf. Carter et Hodgson, 2006 ; David and Han, 2004) qui montrent que, malgré les affirmations des tenants de la théorie des coûts de transaction, l'explication de l'intégration verticale reste une question ouverte.

L'enjeu de l'article est, dans cette lignée critique, de réexaminer la question en suivant une démarche de pertinence historique, et non de pertinence empirique. Dans la littérature, la recherche de pertinence empirique consiste aujourd'hui à mesurer l'impact de tests économétriques sur la base de données statistiques. Dans cet article, on s'attachera à rechercher le degré de pertinence historique qui implique, sur la base d'un cas historique précis, d'identifier de manière explicite les limites des analyses existantes et d'inciter, par la confrontation d'hypothèses alternatives aux faits historiques, à la recherche de nouveaux concepts et cadres d'analyse (Krafft, 2004 ; Dietrich, 1994, 2006). Les deux démarches permettent de progresser dans l'explication des phénomènes économiques, et doivent être menées de manière complémentaire. Toutefois, la démarche de pertinence historique remet au centre de l'analyse l'importance de l'étude de cas et du travail d'archive dans leur capacité à remettre en cause une théorie, même si celle-ci est considérée dominante au sens statistique.

L'objet de cet article est donc, sur la base du cas General Motors Fisher Body, de discuter de la pertinence historique des théories de la firme, et de proposer des pistes permettant de construire des théories pertinentes historiquement. Nous considérons l'ouverture de toutes les archives historiques concernant cette intégration verticale comme une opportunité de redécouvrir ce cas, et de réfléchir sur ce que doit être une théorie de la firme pertinente historiquement. Plus largement, dans un contexte où la recherche de confirmation/réfutation statistique est maintenant la plus répandue et reconnue dans notre communauté scientifique, nous pensons qu'il est également utile de reconsidérer l'importance des études de cas. En effet, dès lors qu'on ne les considère pas seulement comme des études ponctuelles sans degré de généralité, ces études peuvent servir de base à la formulation de nouvelles hypothèses de travail. C'est d'ailleurs dans cette optique que les « contre-exemples » sont utilisés dans beaucoup d'autres disciplines scientifiques.

La structure du papier est la suivante. Dans la section 2, nous montrons que l'accès aux archives de ce cas historique d'intégration verticale a donné lieu à de nouvelles contributions, porteuses d'interprétations différentes de celles reconnues jusque là. En effet, ces nouvelles

contributions suggèrent que l'explication en termes de coûts de transaction n'est pas nécessairement correcte, et que cette explication a même eu pour effet de mettre de côté certains déterminants qui existent dans d'autres théories de la firme et qui semblent être particulièrement adaptés à l'explication du cas d'intégration verticale entre General Motors et Fisher Body. Dans la section 3, nous détaillons la notion de pertinence historique. Par « théorie pertinente historiquement », nous entendons l'idée que la théorie de référence doit permettre une explication des transformations que peut connaître une firme au cours de son histoire, plutôt qu'une rationalisation *ex post* de ces développements par des modèles théoriques pré-existants. Dans la section 4, nous dérivons les conclusions de ce travail.

2. Le cas d'intégration verticale General Motors – Fisher Body (1926) : l'interprétation traditionnelle face aux nouveaux arguments issus de l'accès aux archives

Dans cette section, nous mettons en évidence l'évolution entre l'interprétation traditionnelle du cas et les nouveaux arguments développés à la suite de l'ouverture des archives. Afin de mieux saisir cette évolution, nous proposons de décomposer les explications de l'intégration verticale en trois déterminants principaux : la structure technique (spécificité des actifs, nature des coûts), la stratégie de court terme (efficacité des motivations), et la stratégie de long terme (viabilité de l'innovation). Le graphique ci-dessous reprend ces trois déterminants, et matérialise par des flèches numérotées les liens qui peuvent exister entre eux. Au travers de l'analyse des arguments (anciens et nouveaux), il est possible sur la base de ce graphique d'isoler le déterminant principal de l'intégration et le sens de son impact sur les autres déterminants.

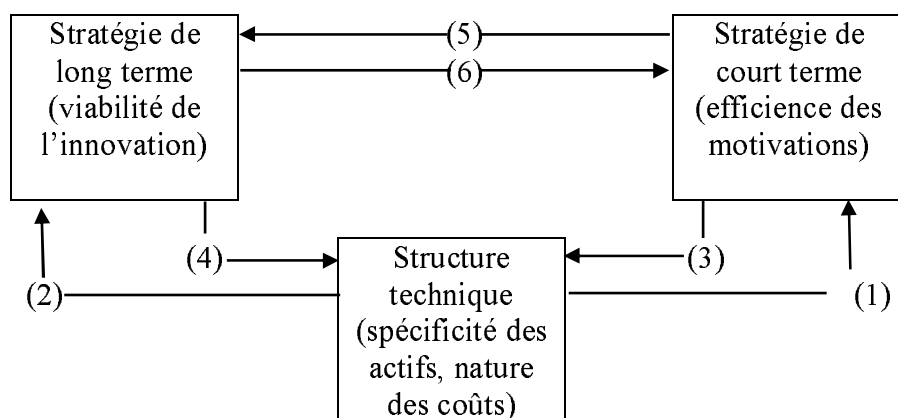


Fig.1 : Les déterminants de l'intégration verticale

2.1. L'interprétation traditionnelle

L'interprétation dite 'traditionnelle' du cas d'intégration verticale de 1926 a été présentée pour la première fois dans Klein, Crawford et Alchian (1978). Dans cet article, les auteurs soutiennent l'idée que le cas est parfaitement compatible avec une description en termes de hold up qui apparaît comme le déterminant principal de cette intégration verticale. Cette hypothèse, nous l'appellerons H0 : « Le hold up est la raison essentielle de l'intégration verticale ». Elle a rapidement été reprise dans un certain nombre de contributions importantes, et a contribué progressivement à conférer à la nouvelle théorie institutionnelle fondée sur les coûts de transaction le caractère d'interprétation théorique dominante de ce cas d'intégration verticale. Plus largement, à la suite des travaux de Klein, Crawford et Alchian, l'intégration verticale devient selon Williamson (1985, p. 150) « le problème paradigmatique par excellence » de la théorie des coûts de transaction. Même si un nombre important de travaux économétriques sont menés à partir de cette période pour corroborer la pertinence empirique de cette théorie, le cas General Motors Fisher Body apparaît toujours comme l'exemple emblématique de la capacité de la théorie des coûts de transaction à expliquer l'intégration verticale dans l'histoire.

Dans une contribution plus récente, Klein (2000) réaffirme ce point de vue traditionnel. Pour lui, « les archives montrent sans ambiguïté que le contrat fonctionnait bien initialement, et que le contrat s'est terminé en 1925 lorsque la demande de General Motors pour les châssis de Fisher a augmenté brusquement. Fisher a alors refusé de faire les investissements en capital nécessaires pour produire les châssis de manière efficace pour General Motors, en particulier en refusant de construire une usine près de l'infrastructure de production de General Motors à Flint, dans le Michigan. Ces difficultés contractuelles ont été la raison principale qui ont décidé General Motors à intégrer verticalement Fisher Body » (ibid, 106).

En réaffirmant cet argument, Klein soutient l'existence d'une relation unilatérale entre la structure technique (spécificité des actifs) de la firme et sa stratégie de court terme (efficacité des motivations), impliquant que l'intégration verticale est la structure de gouvernance optimale. Dans le graphique, l'hypothèse H0 revient donc à privilégier la relation (1) qui correspond au cadre de l'analyse des coûts de transaction. Les caractéristiques techniques, et notamment la spécificité des actifs, qui dans un contexte de rationalité limitée engendrent la possibilité de hold up, produisent des problèmes d'incitation qui ne deviennent gérables que

dans le cadre d'une institution efficiente – dans le cas présent, l'intégration verticale, qui garantit la minimisation des coûts de transaction.

2.2. Les récents arguments sur l'absence de causalité entre spécificité des actifs et hold up

L'un des tenants de ces nouveaux arguments est Ronald Coase, prix Nobel d'Economie et fondateur de la théorie de la firme, qui soutient l'idée que le hold up consécutif à la spécificité des actifs n'est qu'une explication possible dans le cas d'intégration verticale entre General Motors et Fisher Body, pas suffisamment déterminante toutefois pour éloigner d'autres hypothèses.

Pour arriver à ce résultat, Ronald Coase s'est longtemps fondé sur un certain nombre d'entretiens qu'il avait réalisés à l'époque avec les dirigeants de General Motors, et sur sa connaissance générale du cas. La conviction de Coase a engendré un débat très vif avec Klein, et s'est matérialisée par une série de publications, notamment Coase (1988) et Klein (1988) sur l'émergence de hold up (affirmée par Klein, contestée par Coase) liée à la présence d'actifs spécifiques. C'est toutefois par l'accès aux archives de ce cas que Coase, dans un article publié en 2000, formule des arguments alternatifs à l'interprétation traditionnelle et remet en cause la validité de l'hypothèse H0. Son raisonnement comporte trois éléments. Tout d'abord, « ce que General Motors a acquis en 1926 correspond aux quarante pour cent des parts de Fisher Body non encore détenues » (Coase, 2000, 15). Ensuite, « Fisher Body n'a pas localisé son usine loin des ateliers de production de General Motors » (ibid.). Enfin, « il est fortement improbable, pour plusieurs raisons, que les frères Fisher ont utilisé des méthodes de production inefficaces » (ibid.). L'analyse de ces trois éléments ne permet d'avancer aucune preuve qu'un phénomène de hold up ait eu lieu. Pour cet auteur, l'hypothèse H0 n'est pas validée par les faits historiques et il est possible de formuler une hypothèse alternative H1 : « La spécificité des actifs (avec ou sans hold up) peut être gérée de manière satisfaisante par des contrats de long terme sans recourir à l'intégration verticale ».

Selon Coase, la structure technique de la firme, et notamment l'existence d'actifs spécifiques, est certainement un élément important de la décision d'intégrer verticalement. Toutefois, dans ce cas précis, cette spécificité d'actifs n'a eu aucune raison de dégénérer en hold up, ni de justifier en conséquence une intégration verticale pour restaurer l'efficience dans les motivations. En d'autres termes, la théorie des coûts de transaction n'est pas l'interprétation

ultime de ce cas. En revanche, il est tout à fait possible de concevoir que la structure techniques (spécificité des actifs) ait imposé à la firme de suivre une stratégie de long terme, comme celle de procéder à l'acquisition complète d'une firme déjà partiellement détenue, où de localiser ses usines à un endroit planifié à l'avance. En retour, cette stratégie de long terme a certainement influencé les méthodes de production de la firme, méthodes qui pouvaient être perçues de l'extérieur, et notamment du point de vue de General Motors, comme inefficaces. Dans le graphique, l'hypothèse H1 qui résume la position de Coase implique de ne plus considérer la relation (1) comme dominante, mais d'explorer des relations alternatives telles que (2), la structure technique influe la stratégie de long terme, ou (4) la stratégie de long terme influe également en retour la structure technique.

2.3. Les récents arguments sur l'accès à des compétences humaines spécialisées

Un autre auteur, Freeland, conteste également l'hypothèse H0. Pour lui, le phénomène de hold up n'a jamais existé entre General Motors et Fisher Body. Son interprétation est que c'est l'accès à des actifs humains spécifiques qui ont initié l'élargissement des frontières des firmes par l'intégration. Pour cet auteur, « l'intégration verticale a été causée prioritairement par la volonté d'acquérir et de retenir la connaissance spécialisée des frères Fisher » (Freeland, 2000, 35). De plus, il montre que s'il y a eu hold up, c'est nécessairement après l'intégration, car du fait de leurs connaissances spécialisées, leurs compétences, et leurs talents, les frères Fisher ont pu influencer de manière très importante les stratégies de la compagnie nouvellement intégrée. Sur cette base, il est possible de formuler une hypothèse H2 selon laquelle « l'accès à des compétences humaines spécialisées favorise l'intégration verticale qui, en retour, peut créer des situations de hold up ».

Dans cette perspective, l'analyse en termes de coûts de transaction n'est pas celle retenue, et la relation (1) ne traduit pas l'hypothèse H2. En revanche, la stratégie de long terme concernant le mode de recrutement et de rétention du capital humain spécialisé a pu influencer la structure technique et, potentiellement, dégénérer en inefficaces dans les motivations. Dans le graphique, cela revient donc à explorer les relations (4), la stratégie de long terme influe sur la structure technique, et (6), la stratégie de long terme modifie la stratégie de court terme.

2.4. Les récents arguments sur la coordination de la production dans un contexte innovateur

Enfin, Casadessus-Masanell et Spulber remettent en cause H0, pour les raisons suivantes. Ils notent tout d'abord que « les archives historiques indiquent une collaboration étroite et une confiance entre les deux compagnies, qui contredit l'hypothèse d'un échec du contrat. La participation active des frères Fisher au management de General Motors à partir de 1921, ce qui indique l'absence d'opportunisme supposé de la part de Fisher » (Casadessus-Masanell et Spulber, 2000, 68). Ensuite, « L'acquisition initiale en 1919 s'est également accompagnée d'un investissement substantiel de General Motors dans Fisher Body et un accord de droit de vote par lequel les dirigeants des deux compagnies avaient un contrôle égal sur le conseil d'administration de Fisher Body, ce qui contredit la nécessité de droits de propriété pour exercer le contrôle » (ibid). Enfin, « Fisher ne s'est pas comporté de manière opportuniste sous son contrat de fournisseur. Une partie importante des usines de Fisher Body étaient localisées à proximité des ateliers General Motors avant 1926 » (ibid).

Les auteurs proposent une autre interprétation du cas, plus orientée vers des problèmes de coordination de la production dans un contexte innovateur. En tout état de cause, « Les châssis automobiles fermés fabriqués par Fisher représentaient un effort de qualité et de confort, et se présentaient comme une source d'avantage concurrentiel pour GM dans sa compétition avec Ford (...) Le fait d'intégrer verticalement dans la fabrication de châssis permettait à GM de mieux coordonner ses stocks, sa production et ses achats compte tenu des réseaux de transport et de communication, et du coût de transmission des données à cette époque » (ibid). En fonction de ces éléments, une hypothèse H3 peut donc être formulée comme suit : « La coordination de la production dans un contexte innovateur stimule l'intégration verticale ». Par cette hypothèse, on insiste sur le fait que les facteurs techniques, tels que la localisation des usines ou la fixation de prix, font partie d'une stratégie de long terme de la firme Fisher, cible de l'intégration verticale. Les dimensions de collaboration étroite et d'accord sur les droits de vote entre la firme acquéreur et la firme acquise ont été influencées par cette stratégie de long terme. De fait, on peut matérialiser l'impact de cette hypothèse H3 par une minorisation de l'importance de la relation (1) et, en revanche, par l'exploration nécessaire des relations (4) et (6).

2.5. Conclusions

L'accès aux archives du cas General Motors / Fisher Body est particulièrement intéressant dans la mesure où il matérialise l'évolution des liens entre théorie de la firme et histoire industrielle. Bien que la littérature ait soutenu pendant longtemps une interprétation du cas d'intégration verticale en termes de coûts de transaction, et par là même ait privilégié la confirmation d'une approche de théorie de la firme unique, il semble que le réexamen du cas stimule de nouvelles pistes de recherche. En effet, ces archives montrent que l'hypothèse H0, selon laquelle l'intégration verticale serait liée à la présence de hold up de la part de Fisher Body, est rediscutée. Cette hypothèse, lorsqu'elle est rejetée, est remplacée par d'autres hypothèses, dénotées H1, H2 et H3.

Si l'on examine le contenu des propositions de nouvelles hypothèses, on constate que la prise en compte de l'histoire industrielle fait évoluer la théorie de la firme des analyses en termes d'efficience des motivations (relation (1)) vers les analyses en termes de stratégies de long terme (relations (2), (4) et (6)).

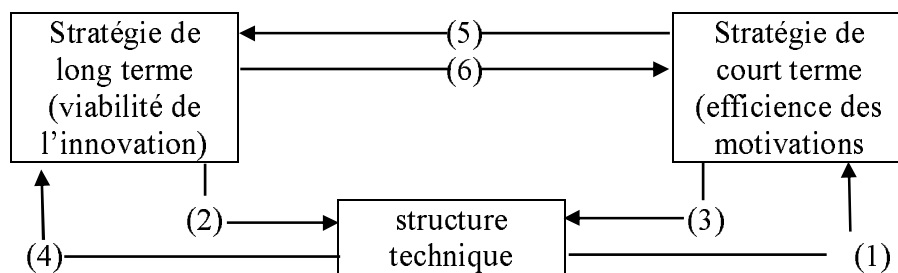


Fig. 2 : Déterminants de l'intégration verticale et évolution de la théorie de la firme

Avec

- (1) Klein avec H0 « Le hold up est la raison essentielle de l'intégration verticale »;
- (2) Coase avec H1 « La spécificité des actifs (avec ou sans hold up) peut être gérée de manière satisfaisante par des contrats de long terme sans recourir à l'intégration verticale »;
- (4) Coase avec H1 « La spécificité des actifs (avec ou sans hold up) peut être gérée de manière satisfaisante par des contrats de long terme sans recourir à l'intégration verticale »;
- Freeland avec H2 « L'accès à des compétences humaines spécialisées favorise l'intégration verticale qui, en retour, peut créer des situations de hold up »; Casadesus-Masanell Spulber avec H3 « La coordination de la production dans un contexte innovateur stimule l'intégration verticale »; et
- (6) Freeland avec H2 « L'accès à des compétences humaines spécialisées favorise l'intégration verticale qui, en retour, peut créer des situations de hold up »; Casadesus-Masanell Spulber avec H3 « La coordination de la production dans un contexte innovateur stimule l'intégration verticale ».

3. Théorie de la firme et pertinence historique

3.1. Le postulat de base

Le postulat de ce papier est de considérer qu'une théorie de la firme doit être pertinente historiquement. Ce postulat a deux implications. Premièrement, la réalité historique étant nécessairement complexe, un cadre théorique unique peut être inadapté à la compréhension de l'histoire de la firme ou de l'industrie. Une théorie de la firme pertinente historiquement implique donc un certain pluralisme théorique, dont la nature est explorée dans ce papier. Secondement, et en liaison avec le premier point, si l'importance du pluralisme théorique est acceptée, alors différentes approches de la firme peuvent être pertinentes dans différents contextes historiques. En particulier, le pluralisme peut apparaître comme une condition importante de la constitution d'une théorie de la firme inspirée par l'histoire. Nous avançons l'idée que la réalité historique doit être un stimulateur pour la théorie de la firme plutôt qu'un produit de cette théorie.

3.2. Les différentes traditions d'économie de la firme

Il est possible de faire correspondre aux différentes relations analysées dans la section précédente des traditions d'économie de la firme précises. Pour cela, il est nécessaire de revenir sur le découpage structure technique, stratégie de court terme et stratégie de long terme. Dans son article pionnier sur la nature de la firme, Ronald Coase note que ce dont nous avons besoin, c'est une « définition de la firme... qui soit... réaliste au sens où elle doit traduire ce que le mot firme signifie dans le monde concret » (1937, 386). Dans la réalité, la firme est évidemment une structure technique, c'est-à-dire une unité qui transforme des facteurs d'inputs en outputs. Selon Machlup (1967) cela implique d'analyser comment les fonctions de production et de coûts interagissent avec la demande sur le marché. Mais la firme est également une dimension stratégique, ce qui implique de réfléchir sur sa définition de base, son identité, sa structure interne, et ses frontières externes (Hodgson, 2002). Cela implique que la firme « du monde concret », pour reprendre Coase, présente à la fois une structure technique et une dimension stratégique. Il est également possible de scinder, comme nous l'avons fait, la dimension stratégique en perspective de court terme et perspective de long terme. La dimension stratégique de court terme correspond à la séquence logique suivante : la structure technique détermine les biens et services produits et influence les motivations, l'efficacité et la performance de la firme. La dimension stratégique de long

terme implique la séquence logique suivante : la perspective de long terme contraint la structure technique, engendre un nombre limité d'opportunités productives qui se matérialisent en biens et services, et conditionne la performance de la firme.

Les traditions de théorie de la firme peuvent alors être rangées en fonction de ces dimensions alternatives. La théorie Williamsonienne des coûts de transaction est une tradition qui correspond à la dimension stratégique de court terme car, la structure technique (la spécificité des actifs) se combinant avec le hold up et donnant lieu à l'émergence de problèmes de motivations. Ces problèmes sont résolus en mettant en place les modes de gouvernances les plus efficaces, c'est-à-dire ceux qui minimisent les coûts de transaction. La théorie des coûts de transaction se place dans la perspective des contrats incomplets, mais on peut aussi trouver des traditions d'économie de la firme avec contrats complets s'inscrivant dans la dimension stratégique de court terme. La théorie de l'agence cherche ainsi à déterminer des contrats optimaux pour gérer les problèmes de motivation issus d'asymétries informationnelles (cf. par exemple Hart, 1995). Enfin, l'approche en termes de droits de propriété à la Alchian et Demsetz (1972) s'inscrit également dans la perspective de stratégie de court terme, dans la mesure où la production en équipe engendre des problèmes d'incitations et crée un besoin de hiérarchie. Le fait de se concentrer sur cette dimension de stratégie de court terme, et de lui faire correspondre des approches dont l'objet est de concevoir la firme comme un moyen institutionnel de corriger les problèmes d'efficacité, permet de montrer leur racine méthodologique commune : la statique institutionnelle comparative. La firme, dans toutes ces approches, émerge en réponse à une structure technique qui pose problème et qui est exogène.

Alternativement, les perspectives de la firme néo-autrichiennes telles que Langlois et Robertson (1995) entrent dans la dimension stratégique de long terme. En effet, la distinction que ces approches introduisent entre coûts de transaction de court et de long terme est informative de ce point de vue. Les coûts de transaction de court terme sont ceux qui existent dans les analyses Williamoniennes. Les coûts de transaction de long terme doivent être supportés lorsqu'il y a dans la firme une réorientation stratégique du management. Cette approche est néo-autrichienne car l'ignorance et la connaissance tacite permettent des opportunités de profit seulement pour certaines firmes. Toutefois, l'exploitation de ces opportunités est coûteuse, et implique un investissement dans des actifs managériaux et complémentaires. Ces coûts de transaction de long terme n'existeraient pas dans un monde où des opportunités de profit de long terme, spécifiques à la firme, ne pourraient être dégagés.

Dans la même veine, les approches de la firme en termes de compétences (par exemple Foss et Loasby, 1998) sont également à considérer, et se fondent sur des travaux antérieurs tels que Penrose (1959), et Richardson (1972). L'idée d'une stratégie de long terme est explicite dans l'œuvre de Penrose, et elle est importante dans le travail de Richardson. Dans toutes ces approches, ce qui est important c'est que la structure technique est endogène à la stratégie de long terme de la firme.

3.3. Implications

Le fait de rapprocher ces différentes traditions du graphique que nous avons utilisé dans la section 2 pour interpréter le cas d'intégration entre General Motors et Fisher Body, permet de montrer que la focalisation sur la relation (1) s'est accompagnée d'une faible exploration des autres relations. Afin de s'orienter vers l'élaboration de théories de la firme pertinentes historiquement, il est nécessaire de mesurer la capacité de ces différentes relations à expliquer des cas historiques. C'est d'ailleurs dans ce sens que les arguments récents que nous avons analysés proposent d'aller. Si l'on voulait aller au bout de cette logique, il faudrait aussi considérer dans quelle mesure les relations (3) et (5) peuvent contribuer à l'explication du cas. Dans le cas de la relation (3), il s'agirait d'analyser si la stratégie de court terme de la firme visant à restaurer l'efficacité des motivations a impliqué un changement sur les caractéristiques techniques de la firme. On pourrait par exemple envisager que la minimisation des coûts de transaction, si elle a eu lieu, a engendré par exemple des gains de productivité. Pour ce qui est de la relation (5), le travail amènerait à considérer que la stratégie de court terme peut influencer la stratégie de long terme. Par exemple, on pourrait rechercher si la recherche d'une efficacité au niveau des motivations a contraint ou pas la démarche d'innovation des firmes.

Ce que montre en tout cas ce travail, c'est l'importance des études de cas. On sait bien évidemment que la multiplication des études de cas ne fera jamais une généralité. Toutefois, la focalisation sur un cas emblématique de l'histoire d'une industrie, comme le cas General Motors / Fisher Body pour les phénomènes d'intégration verticale qui sont apparus massivement au début du 20^{ème} siècle, ou dans une période plus récente les cas Microsoft, Cisco ou Google pour l'émergence de firmes de type « nouvelle économie », permettent certainement de faire progresser les programmes de recherche dans le domaine de l'économie de la firme. Il existe toutefois quelques préalables à cela : (1) ne pas considérer *a priori* que l'explication d'un cas tient dans une approche particulière, et négliger par conséquent l'apport

d'analyses alternatives ; (2) confronter les différentes approches dans leur capacité à expliquer le cas partiellement ou plus complètement.

4. Conclusion

Cet article a eu pour objet de montrer que des avancées dans le domaine de la théorie de la firme peuvent être permises par la redécouverte d'un cas historique d'intégration verticale. L'accès aux archives du cas General Motors / Fisher Body (1926) a en effet autorisé la proposition de plusieurs hypothèses nouvelles et leur confrontation, alors même que s'était instauré un consensus général dans la communauté scientifique pour dire que l'interprétation dominante de ce cas revenait aux analyses néo-institutionnelles en termes de coûts de transaction. L'article a présenté ces hypothèses nouvelles, leurs différences par rapport à l'hypothèse jusque là dominante, et les principales traditions d'économie de la firme auxquelles on peut les rattacher. Sur cette base, l'article propose des pistes de réflexion pour élaborer des théories pertinentes historiquement, la pertinence historique nous paraissant être un élément important – mais trop souvent négligé – de structuration et de renouvellement de l'économie de la firme en tant que domaine de recherche .

Références

- Alchian, A., and Demsetz, H., 1972, "Production, information costs, and economic organization", *American Economic Review*, 62, 777-795.
- Carlton, D., and Perloff, J., 1994, *Modern Industrial Organization*, New York: Harper Collins College Publishers.
- Carter, R., and Hodgson, G., 2006, "The impact of empirical tests of transaction costs economics on the debate on the nature of the firm", *Strategic Management Journal*, 27(5), 461-476.
- Casadessus-Masanell, R., and Spulber, D., 2000, "The fable of Fisher Body", *Journal of Law and Economics*, 43(1), 67-104.
- Coase, 1937, "The nature of the firm", *Economica*, 4, 386-405.
- Coase, R., 1988, "The nature of the firm : influence", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4(1), 33-48.
- Coase, 2000, "The acquisition of Fisher Body by Genral Motors", *Journal of Law and Economics*, 43(1), 15-31.
- Crocker, K., and Masten, S., 1996, "Regulation and administered contracts revisited: lessons from transaction-costs economics for public utility regulation", *Journal of Regulatory Economics*, 9, 5-36.
- David, R., and Han, S., 2004, "A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics", *Strategic Management Journal*, 25(1), 39-58.
- Dietrich, M., 1994, "The economics of quasi-integration", *Review of Political Economy*, 6(1), 1-18.
- Dietrich, M. (Ed.), 2006, *Economics of the firm*, Routledge: London
- Foss, N., and Loasby, B., 1998, *Economic Organization, Capabilities and Co-ordination: essays in honour of GB Richardson*, London: Routledge.
- Freeland, R., "Creating holdup through vertical integration : Fisher Body revisited", *Journal of Law and Economics*, 43(1), 33-65.
- Gabriel, H., 2001, "La théorie Williamsonienne de l'intégration verticale n'est pas vérifiée empiriquement", *Revue Economique*, 52(5), 1013-1039.
- Hart, O., 1995, *Firms, contracts and financial structure*, Oxford: Oxford University Press.
- Joskow, P., 1988, "Asset specificity and the structure of vertical relationships: empirical evidence", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, 337-355.

- Klein, B., 1988, "Vertical integration as organizational ownership: the Fisher Body-General Motors relationship revisited", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4(1), 199-214.
- Klein, B., 2000, "Fisher-General Motors and the nature of the firm", *Journal of Law and Economics*, 43(1), 105-141.
- Klein, B., Crawford, P., and Alchian, A., 1978, "Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting problem", *Journal of Law and Economics*, 31, 265-297.
- Krafft, J., 2004, "Frontières de la firme et de l'industrie: les perspectives récentes issues de la rencontre entre l'histoire industrielle et l'économie industrielle", *L'Actualité Economique, Revue d'Analyse Economique*, 80(1), 109-135.
- Langlois, R., and Robertson, P., 1995, *Firms, markets and economic change: a dynamic theory of business institutions*, London: Routledge.
- Machlup F, 1967, "Theories of the firm: marginalist, managerial, behavioural", *American Economic Review*, 57, 1-33.
- Penrose E., 1959, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Basil Blackwell,
- Richardson, G., 1972, "The organization of industry", *Economic Journal*, 82.
- Ricketts, M., 1994, *The economics of business enterprise: an introduction to economic organization and the theory of the firm*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Shelanski, H., and Klein, B., 1995, "Empirical research in transaction costs economics: a review and assesement", *Journal of Law, Economics and Organization*, 11, 335-361.
- Tirole, J., 1988, *Theory of Industrial Organization*, Cambridge: MIT Press.
- Williamson, O., 1985, *The economic institutions of capitalism: firms, markets and relational contracting*, New York: Free Press.