



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Analyse exploratoire de quelques stratégies de fourniture ‘non publique’ des biens ‘publics’

*Christophe DÉPRÉS,
Gilles GROLLEAU,
Naoufel MZOUGHI*

Christophe DÉPRÉS*, Gilles GROLLEAU**, Naoufel MZOUGHI**

The 'non-public' provision of 'public' goods: an exploratory analysis

Summary – The 'public' or 'collective' nature of some goods and services has often legitimated the intervention of the 'visible hand' of the state. The new institutional economics, initiated by Coase, raises objections against this rationale. First, several heterodox authors question the nature of goods and they show that the 'public or private nature' is socially constructed at several stages, i.e. financing, production and access. Consequently, economics implications resulting from this distinction are seriously contested. Second, Coase and his followers challenge the public goods rationale for government production based on economic efficiency grounds. The new institutional economics proposes to identify, in a comparative way, the real institutional arrangements likely to minimize the whole production and transaction costs. Coasian economics does not mean the absence of state intervention, but rather redefines the modalities of this intervention, to enable the achievement of benefits proper to private arrangements. Government intervention does not necessarily imply that public authorities will deal with all the aspects that can be distinguished in the provision of 'public' goods. Transaction costs economics show the diversity of arrangements that may emerge on a continuum ranging from the 'all-state' to the 'all-market' approach. We study three institutional arrangements likely to lead to non-public provision of public goods: the association of private benefits, collective organization and contractualisation. We analyze the modalities of public intervention and stress the degree of mixing in institutional arrangements. Some examples are presented, mainly in the agricultural sector, where the 'collective' nature of some environmental productions has considerably justified the 'heavy' intervention of the state.

Key-words: non public provision, collective goods, new institutional economics

Analyse exploratoire de quelques stratégies de fourniture 'non publique' des biens 'publics'

Résumé – Le caractère 'collectif' de certains biens et services a souvent légitimé, parfois indûment, l'intervention de la 'main visible' de l'Etat. L'économie néo-institutionnelle initiée par Coase conteste cette vision en interrogeant la nature même des biens et en résistant le débat sur le terrain de l'efficience économique. Prenant acte, nous définissons le concept de bien en référence à son mode de financement, de production et d'accès, ce qui fait apparaître son caractère construit. L'approche coasienne cherche, dans une perspective comparative, à identifier les arrangements institutionnels réels susceptibles de minimiser l'ensemble des coûts de production et de transaction. Une telle approche n'aboutit pas nécessairement à la négation de l'intervention étatique, mais plutôt à une redéfinition des modalités de son intervention afin de permettre la réalisation des bénéfices propres aux arrangements privés. La mobilisation de la grille d'analyse de l'économie des coûts de transaction nous permet de mettre en évidence la diversité des arrangements possibles sur un continuum allant du 'tout-Etat' au 'tout-marché'. Nous étudions trois arrangements institutionnels susceptibles d'aboutir à la production non publique *stricto sensu* de biens publics d'environnement: l'association de bénéfices privés, l'organisation collective, la contractualisation. Les modalités d'implication des pouvoirs publics sont mentionnées, en insistant sur le degré de mixité des arrangements institutionnels. Les exemples évoqués concernent essentiellement le secteur agricole, où la nature collective de certaines productions environnementales a considérablement servi à justifier l'intervention de l'Etat.

Mots-clés: fourniture non publique, biens collectifs, économie néo-institutionnelle

* UMR INRA-ENESAD (CESAER) et Cemagref, 24, avenue des Landais, BP 5085, 63172 Aubière Cedex

e-mail: christophe.depres@enesad.inra.fr

** UMR INRA-ENESAD (CESAER), 26, rue du Dr. Petitjean, BP 87999, 21079 Dijon Cedex

e-mail: grolleau@enesad.inra.fr

mzoughi@enesad.inra.fr

LA production de biens dits ‘collectifs ou publics’, c’est-à-dire ‘non rivaux’ et ‘non excluables’, a souvent servi de justification à l’intervention de la ‘main visible’ de l’Etat. Cette déduction quasi-automatique de la nécessaire intervention de l’Etat a été largement contestée par les économistes néo-institutionnels (Coase, 1974 ; Goldin, 1977). La contestation porte non seulement sur la nature des biens, mais également sur la légitimité économique de l’intervention étatique. La méthode comparative suggérée par Ronald Coase tend à relativiser les bénéfices escomptés de l’intervention publique dans les cas de défaiillances de marché et à redonner une légitimité aux approches faisant appel aux forces du marché. En général, l’intervention de l’Etat demeure nécessaire, surtout à un méta-niveau institutionnel, notamment en garantissant la définition et l’application des droits de propriété. Sans prétendre trancher cette vaste problématique, notre article pose le débat dans des termes nouveaux et propose des extensions originales de la nouvelle économie institutionnelle au contexte de la fourniture non publique de biens ‘publics’ en général, et à ceux d’environnement en particulier.

Dans une première section, nous posons les éléments d’une controverse sur la nature ‘publique’ des biens, les critères de définition retenus déterminant en grande partie les préconisations théoriques en termes de légitimation de l’intervention publique. Nous proposons une relecture du concept de bien ‘public’ en insistant sur son caractère construit et en distinguant trois phases essentielles, à savoir le financement, la production et le mode d’accès. La deuxième section replace la fourniture des biens ‘publics’ dans une perspective coasienne. Une proposition originale de transposition de l’opérationnalisation par Williamson des intuitions de Coase (1937) est succinctement explorée en rapport avec la fourniture des biens ‘publics’, en mobilisant les apports de Coase (1960) et les travaux récents de Williamson (1999). La troisième section s’intéresse aux biens publics d’environnement. Cet intérêt pour les biens publics environnementaux s’explique par le contraste entre l’utilisation intensive des préconisations de Coase (1960) et la quasi-absence d’opérationnalisation à la Williamson dans l’analyse des politiques d’environnement¹. En effet, alors que d’autres types de biens et services publics ont été au centre d’une littérature récente, les biens d’environnement demeurent le ‘parent pauvre’. Nous montrons la diversité des modes de fourniture non publique de biens collectifs en analysant trois configurations institutionnelles susceptibles d’être combinées ou utilisées simultanément. Ces arrangements institutionnels sont succinctement décrits et résitués sur le *continuum* allant du ‘tout-Etat’ au ‘tout-marché’, en tenant compte des trois phases identifiées antérieurement. En s’appuyant sur l’apport empirique de la section précédente, la dernière section reprend les principaux résultats et leurs implications en termes de politique économique, souligne certaines limites de notre contribution et débouche sur des pistes d’approfondissement.

¹ A titre d’exemples, l’ouvrage classique de Baumol et Oates (1988) et la revue de littérature de Cropper et Oates (1992) ne font aucune référence aux travaux de Williamson.

La distinction biens publics *vs* biens privés devrait-elle être abandonnée ? Eléments d'une controverse

"There is extreme disagreement over what public goods are all about, so that everybody seems to be talking about something different. By now, the theory of public goods has turned into a fissured mountain ridge that is hard to survey, and large parts of the literature are devoted to the difficult problem of map making." (Bonus, 1980, traduit par Blümel *et al.*, 1986)

"There is an inflation in the number of terms that are used to substitute, approximate or differentiate the term public good, with the result that not only identical phenomena are labelled differently, but also one and the same term is used for different phenomena." (Blümel *et al.*, 1986 p. 244)

L'objectif de cette première partie est notamment de mettre en évidence les points suivants :

1 – L'existence même du terme 'biens publics' ainsi que sa définition théorique et ses implications en termes de politique économique ne font pas l'unanimité parmi les économistes, notamment pour les économistes du courant néo-institutionnel. La nature publique des biens relève-t-elle d'une caractéristique intrinsèque, ou résulte-t-elle de choix délibérés effectués par les agents économiques ?

2 – La littérature académique emploie souvent l'expression 'biens publics' sans s'interroger sur l'acception de ce concept. Des réalités très différentes sont alors désignées par la même expression, ce qui ajoute à la confusion. Ainsi, la production par la puissance publique et la fourniture d'un bien, comme l'éclairage à tous les membres d'un groupe, sont parfois désignés indistinctement comme des biens publics.

3 – Étant donné ces réalités différentes, les modalités constatées de production, de financement et d'accès au bien sont-elles le simple résultat de la recherche d'une efficience maximale contrainte par une caractéristique inhérente au bien, ou le résultat d'un arrangement institutionnel où interfèrent des considérations autres que la seule efficience économique ?

Ces questions nous amènent à nous positionner au sein d'une vaste littérature et à recommander une certaine prudence quant à l'usage de ces concepts. Outre une certaine diversité des termes utilisés pour désigner les biens dits publics, ce concept ne dispose pas d'une acception commune et stabilisée. Les revues de la littérature effectuée par Blümel *et al.* (1986), d'une part, et Malkin et Wildavsky (1991), d'autre part, fournissent des exemples éloquents des confusions qui entourent ce concept. Sans prétention à l'exhaustivité et en s'autorisant quelques racourcis, retenons dans un premier temps la définition des biens collectifs² de

² Dans le texte fondateur de Samuelson (1954), l'expression utilisée est «*collective consumption goods*». Nous reproduisons ici, sans les traduire, les propos de cet auteur afin de ne pas prendre le risque de tronquer sa pensée : «*I explicitly assume two categories of goods: ordinary 'private consumption goods' which can be parcelled out among different individuals and collective consumption goods which all enjoy in common in the sense that such a good leads to no subtraction from any other individual's consumption of that good.*»

Samuelson (1954) qui renvoie aux deux critères de non-excluabilité et de non-rivalité dans la consommation. Une abondante littérature s'est ensuite développée, notamment afin (1) d'affiner la définition principale et d'appréhender des concepts dérivés, notamment en distinguant le degré de rivalité et d'excluabilité, ou autrement dit, les biens collectifs impurs, et (2) de justifier et de qualifier l'intervention de l'Etat dans le financement et la production de ces biens collectifs, considérés comme des sources de défaillances de la ‘main invisible’ des marchés³ (Bator, 1958). Cette intervention de la main visible de l'Etat pour pallier la main invisible des marchés a souvent conduit à l'utilisation de l'expression ‘biens publics’. S'intéressant à une autre source communément admise de défaillances de marché, l'imperfection de l'information, Barzel (1982) avance que les résultats observés – la sélection adverse et les mécanismes atténuateurs – ne relèvent pas tant d'un échec du marché que de la sélection par ce dernier de la solution la plus efficiente. Appliquée aux biens dits publics, un tel raisonnement viserait à démontrer que les défaillances de marché imputées à la nature dite ‘publique’ des biens sont plutôt la sélection par le marché de l’alternative la plus efficiente. En d’autres termes, les biens sont ‘publics’ lorsqu'il est trop coûteux de les rendre privés.

Au-delà de la simple controverse terminologique, ces éléments de définition constituent les fondements d'importantes préconisations en termes de politique économique. Ainsi, des controverses nourries ont opposé les tenants de la doctrine samuelsonienne à d'autres économistes, notamment issus du courant néo-institutionnel (Demsetz, 1969 ; Dahlman, 1979⁴). Selon Demsetz (1969), il ne suffit pas de mettre en évidence que le marché ne permet pas d'atteindre un idéal théorique pour conclure à un échec du marché. Demsetz recommande une analyse institutionnelle comparative entre alternatives réalisables, plutôt qu'avec une référence absolue et irréalisable – cette comparaison étant qualifiée d'approche du Nirvana. En référence à cette logique, l'auteur considère que les théoriciens des défaillances de marché n'ont pas réussi à démontrer la légitimité de l'intervention étatique. L'analyse de Demsetz présente des similitudes certaines avec le critère de ‘remédia- bilité’⁵ introduit par Williamson (1996).

³ Notons au passage qu'Adam Smith (1776) lui-même évoque l'existence de «certains ouvrages publics et certaines institutions que l'intérêt privé d'un particulier ou de quelques particuliers ne pourrait jamais porter à ériger ou à entretenir (...)», légitimant ainsi l'intervention de l'Etat. Le qualificatif ‘jamais’ apparaît aujourd’hui comme exagéré, du fait que certains biens, autrefois considérés comme collectifs, (re)deviennent privés. (Foldvary, 2003)

⁴ Bien que Dahlman (1979) traite du problème des externalités, l'auteur montre (p. 211, note 4) que les biens dits ‘publics’ peuvent être considérés comme des sous-catégories des externalités.

⁵ «La ‘remédiabilité’ est une notion développée par Williamson pour expliquer les changements de structures d’organisation industrielle. Selon lui, on ne peut se référer à une comparaison de formes concrètes avec un idéal par nature hors de portée. On ne compare entre elles que des formes concrètement réalisables, en présupposant l’existence de mécanismes poussant vers l’efficacité les formes existantes, notamment l’anticipation de gains nets en termes transactionnels et productifs, prenant en compte les coûts de transformation et de transition. » (Finon, 1997).

Peltzman (1989) avance qu'un économiste n'a besoin que d'une dizaine de minutes pour justifier une intervention de l'Etat en construisant une forme de défaillance du marché. Outre la critique de la définition de biens collectifs et des préconisations d'inspiration pigouvienne s'en inspirant, notamment en termes d'intervention étatique (Demsetz, 1970 ; Coase, 1974⁶; Dahlman, 1979), plusieurs auteurs contestent l'existence même des biens collectifs par opposition aux biens privés, les qualifiant de 'mythe' (Malkin et Wildavsky, 1991). Cette qualification des biens privés *versus* collectifs constitue un caractère construit, qui ne relève pas nécessairement d'un calcul visant à maximiser l'efficience de l'arrangement retenu, mais plutôt d'une 'aspiration égalitaire' (Goldin, 1977). Cela signifie notamment que les modalités de financement, de production et d'accès aux biens dits 'publics' ne sont généralement pas le résultat d'un calcul visant à sélectionner l'arrangement institutionnel le plus efficient au sens paratien (permettant de maximiser le bien-être social), mais un compromis délibéré intégrant des aspects autres que la seule efficience, comme l'équité, l'égalité ou d'autres valeurs morales. Ainsi, des biens considérés comme publics peuvent ne pas l'être dans d'autres contextes ou sociétés (Malkin et Wildasky, p. 372). Ce caractère construit peut se modifier au cours du temps, notamment en fonction des coûts de transaction relatifs à l'excluabilité ou à la rivalité et des autres valeurs interférant dans le choix de l'arrangement institutionnel (Coase, 1974; Folvary, 2003; Malkin et Wildasky, p. 369). En d'autres termes, des biens auparavant considérés comme 'publics' peuvent changer de nature et devenir privés ou inversement à l'exemple du phare étudié par Coase (1974).

Notre objectif n'est pas de passer en revue l'ensemble des critiques (et des réponses faites à ces dernières, puis des contre-réponses et ainsi de suite) relatives au concept de bien collectif, mais de situer notre travail dans une perspective particulière, où **nous retenons le caractère construit du bien collectif**. Sans prétention à l'exhaustivité, ce caractère construit peut être décliné en considérant trois phases : 1 – **le mode de financement** où les extrêmes sont l'échange privé sur un marché classique et le prélèvement collectif s'appuyant sur le pouvoir coercitif des autorités publiques, 2 – **le mode de production**, notamment l'identité du producteur et la propriété des moyens de production. Ce deuxième critère peut être apprécié sur un *continuum* allant de la production par une entité privée jusqu'à la production par une entreprise étatique ou publique, et 3 – **le mode d'accès et de consommation** du bien qui peut être repéré sur un *continuum* de la 'sélectivité' ou exclusion complète à l'accès libre et public (Goldin, 1977⁷). Ces trois phases sont souvent mobilisées, de manière plus ou moins implicite, simultanément ou indépendamment pour justifier la catégorisation d'un bien comme collectif ou public, ce qui contribue à renforcer des confusions préexistantes (tableau 1).

⁶ L'article de Coase (1974) a aussi fait l'objet de discussions critiques comme celles de Van Zandt (1993) et de Foldvary (2003), pour ne citer qu'eux. Il convient aussi de souligner que l'interprétation faite par certains des travaux de Coase (1960, 1974) comme un rejet quasi-total de l'intervention de l'Etat est injustifiée (Dahlman, 1979, pp. 231-233).

⁷ Nous recommandons la lecture de Goldin (1977), qui, après avoir développé ses propositions théoriques, s'attache à analyser les cas les plus classiques des biens publics comme la défense nationale.

Tableau 1.Trois phases susceptibles de justifier l’appellation ‘bien public’

	100 % Privé	↔	100% Public
Mode de financement	A	↔	D
Entité productrice	B	↔	E
Mode d'accès et de consommation	C	↔	F

A partir du tableau précédent, il est possible d’identifier six combinaisons polaires différentes (ABC, AEC, ABF, DEF, DEC, BDC) où ABC correspond au bien privé classique et DEF au bien public classique. Par exemple, un bien peut être financé en ayant recours au pouvoir coercitif des autorités publiques, produit par le secteur public et consommé de manière privative. Sans volonté de provocation, les scandales touchant les biens financés et produits par les pouvoirs publics, puis accaparés par des politiciens, pourraient correspondre, dans une certaine mesure, à cette configuration. Dans la réalité, de nombreux biens sont qualifiés de publics en ne retenant qu’un seul de ces critères. De plus, étant sur un *continuum*, chacune des dimensions identifiées correspond souvent à un niveau intermédiaire ou hybride, incluant généralement une proportion d’éléments privés et publics. Une seule dimension est généralement mobilisée pour qualifier le bien, elle-même n’étant généralement pas ‘purement publique’ ou ‘purement privée’. La qualification se fait donc sur la prédominance du caractère public, tout en incluant une proportion d’éléments privés qui peut ne pas être négligeable.

Ainsi le concept de bien collectif apparaît comme divers, confus et évolutif, incitant certains auteurs à recommander l’abandon pur et simple de la distinction **biens publics versus biens privés** (Malkin et Wildavsky). La ‘labellisation’ de nombreux biens semble souvent conditionnée par le point de vue adopté, le contexte et la rhétorique mise en œuvre, plutôt que par une analyse rigoureuse des caractéristiques inhérentes au bien concerné. Bien que l’étendue de cette controverse dépasse le cadre de notre article, il nous semblait indispensable de l’évoquer afin de 1 – résigner notre contribution dans une littérature plus vaste qui ne s’interroge pas toujours sur l’acception des concepts qu’elle utilise, et 2 – préciser notre acception relativement souple du ‘bien public’, cette acception étant susceptible de justifier de manière pragmatique la nécessité de s’intéresser aux multiples arrangements institutionnels permettant leur fourniture.

Fourniture ‘non publique’ de biens dits ‘publics’: une perspective néo-institutionnelle

Dans la théorie néo-classique, l’existence de biens intrinsèquement collectifs – générateurs de défaillances du marché à garantir un optimum parétiens –, légitime l’intervention correctrice de l’Etat. L’automaticité de cette interprétation est sérieusement contestée (Fielding, 1979; Coase, 1960, 1988), car elle repose sur l’hypothèse implicite que les coûts de transaction de l’intervention publique sont nuls.

De manière chronologique, Coase (1937) explique l'existence de la firme comme substitut au marché par la présence de coûts de transaction associés à l'utilisation du marché supérieurs aux coûts de gouvernance internes à la firme. S'intéressant à la problématique de l'organisation industrielle du faire ou faire faire, Williamson (1975) développe ensuite une méthode opérationnelle permettant de prescrire la structure de gouvernance minimisant les coûts de transaction et de production en fonction du degré de spécificité des actifs.

Appliqué à notre problématique, ce raisonnement conduit à comparer différentes solutions de fourniture de biens dits publics correspondant à des modes d'organisation alternatifs. Le critère de choix est alors quasi-symétrique de la démonstration de 1937 : recherchant le mode d'organisation qui permet à la fois de minimiser les coûts de transaction et d'obtenir des bénéfices supérieurs à ces derniers, une légitimité économique est reconnue au laisser-faire. L'intervention étatique ne constitue alors que l'une des alternatives envisageables à soumettre au raisonnement précédent⁸. Coase suggère de procéder à des études de cas approfondies, dont il montre l'utilité en prenant le contrepied de la théorie des biens publics à partir de l'exemple du phare (1974). Ces études empiriques montrent « la richesse des solutions sociales parmi lesquelles nous pouvons faire un choix » et évitent l'approche du Nirvana dénoncée par Demsetz (1969). Elles permettent de comparer différents arrangements institutionnels, d'évaluer leur efficience respective (Goldin, 1977) et d'éprouver les modèles conceptuels sur des cas pratiques (Coase, 1974).

Alors que les orientations méthodologiques proposées par Coase ont été dans une certaine mesure « opérationnalisées » par Williamson dans le contexte de l'organisation industrielle, de nombreux travaux avec une approche en termes de coûts de transaction se sont intéressés aux partenariats public-privé⁹, aux contrats de concession et autres solutions qualifiées de mixtes ou d'hybrides (voir notamment Ménard et Saussier, 2000)¹⁰. Par ailleurs, le fait que Williamson (1999) ait récemment proposé une extension de son modèle théorique à la sphère de la ges-

⁸ A ce stade de la discussion, notons que l'intervention étatique peut également se décliner en plusieurs alternatives, auxquelles il convient d'appliquer le raisonnement comparatif, recommandé par Coase.

⁹ Sur cette question, la théorie des contrats incomplets a aussi fait des avancées récentes, mais ces développements dépassent le cadre de notre contribution, notamment du fait de la base théorique à la fois différente et peu compatible avec notre approche. Hart (2003, p. 74), par exemple, utilise un modèle à la Hart *et al.* (1997) pour étudier l'efficience d'un partenariat public-privé pour la construction de bâtiments 'publics' (*e.g.* prisons, établissements scolaires, hôpitaux). Il montre que « *la fourniture conventionnelle (séparée) de ce type de biens est {préférable} quand la qualité du bâtiment peut être bien spécifiée, alors que la qualité du service ne peut pas l'être (...). En revanche, un partenariat public-privé est {préférable} quand la qualité du service peut être bien spécifiée (...) alors que la qualité du bâtiment ne peut pas l'être* ».

¹⁰ A ce titre, Yvrande-Billon (2004) avance que « *le recours à ce type d'arrangements contractuels associant pouvoirs publics et opérateurs privés pour la fourniture de services publics ne doit cependant pas être considéré comme la solution miracle aux problèmes que pose la fourniture de ces services par des monopoles publics réglementés* ».

tion des biens et services publics laisse à penser que la théorie des coûts de transaction pourrait être une approche prometteuse. Cependant, l'opérationnalisation à la Williamson de l'analyse des modes de fourniture des biens publics demeure limitée. Une référence particulièrement intéressante est l'article de Hart *et al.* (1997) basé sur la théorie des contrats incomplets : les auteurs montrent la supériorité de la fourniture par le gouvernement, si celui-ci ne sait pas exactement ce qu'il souhaite et si le contractant a une forte tendance à réduire les coûts, cette réduction étant corrélée à une réduction de la qualité non contractuelle. Plusieurs cas empiriques sont explorés – notamment les prisons et les affaires étrangères –, débouchant sur des préconisations d'arrangements institutionnels préférables. Toutefois, Williamson (1999, pp. 333-334) se distingue de Hart, Shleifer et Vishny qui mettent l'accent sur d'autres dimensions, notamment la renégociation des contrats et l'importance des risques de '*hold-up*'. Partant d'une argumentation théorique différente¹¹ (celle de l'économie des coûts de transaction), Williamson (1999) montre que l'analyse des auteurs précédents est incomplète et que d'autres 'étapes' (il en distingue 8) doivent être considérées pour déterminer la structure de gouvernance la plus efficiente et présentant une 'capacité d'adaptation' adéquate à la gestion des affaires étrangères. Il insiste sur le caractère continu et permanent de la relation entre le 'président' et 'l'agence des affaires étrangères' dans laquelle les inputs informationnels, les processus de décision et de mise en place sont étroitement imbriqués et interdépendants, et où les considérations de probité jouent un rôle essentiel, tout au long de la relation (voir aussi MacLeod, 1999).

Une voie à explorer consisterait à transposer le questionnement relatif à l'organisation industrielle à la fourniture de biens publics, en proposant d'abord d'identifier les alternatives organisationnelles envisageables ou crédibles (cf. tableau 1), puis de comparer leurs avantages en termes de coûts de transaction et de production. Sans trop s'avancer, il semble prometteur de considérer différentes alternatives où : 1 – la production publique *stricto sensu* serait préférable pour des transactions présentant des risques contractuels élevés, comme la défense nationale, 2 – dans le cas de risques contractuels moins élevés, l'Etat pourrait, *a priori*, inciter des opérateurs privés à produire les biens publics souhaités en signant par exemple des contrats de délégation de service public, et 3 – dans d'autres cas, il pourrait laisser le marché et la production privée s'occuper de la fourniture d'un tel bien. Le point clé de l'intuition réside dans l'identification des risques contractuels pertinents. La démarche consiste à analyser les caractéristiques des transactions relatives à la fourniture des biens publics. La présence d'actifs spécifiques n'est qu'un des facteurs générateurs de problèmes de coordination dans la production de biens publics environnementaux. A notre connaissance, les travaux en économie publique et en

¹¹ Voir Farès et Saussier (2002) pour une étude comparative entre la théorie des contrats incomplets et celle des coûts de transaction. Les auteurs montrent que malgré les questions connexes traitées par les deux théories, notamment la proposition d'une analyse des choix contractuels en termes de contrats incomplets, la source de cette incomplétude est différente entre les deux approches (voir également Kreps, 1996).

économie de l'environnement mobilisant ce type d'approche sont rares. La gamme des caractéristiques pertinentes des transactions mériterait d'être, de ce point de vue, largement discutée et certainement étendue (Williamson, 1999 ; Bougherara *et al.*, 2005).

L'économie néo-institutionnelle apporte un éclairage théorique sur la diversité des modes de fourniture des biens publics. Ces derniers ne sont pas nécessairement assurés par les autorités publiques, mais ils peuvent l'être par des arrangements mixtes ou privés. En outre, la problématique de faire ou faire faire ne se pose pas uniquement au niveau de la production du bien public, mais également lors des autres phases précédemment identifiées, à savoir le financement et l'accès, qui peuvent être réalisés par des entités différentes. Une telle approche n'aboutit pas nécessairement à la négation de l'intervention étatique, mais plutôt à une redéfinition des modalités de son intervention afin de permettre la réalisation des bénéfices propres aux arrangements privés. Ces fondements étant posés, nous explorons quelques modes de fourniture non publique de biens collectifs d'environnement. Ces configurations, sans aucune prétention à l'exhaustivité, témoignent de la diversité des solutions de terrain, où l'intervention de l'Etat peut se situer à la fois au niveau des structures de gouvernance, mais aussi au méta-niveau du cadre institutionnel dans lequel s'insèrent les structures de gouvernance (Williamson, 2000).

Du ‘tout-Etat’ au ‘tout-marché’: aperçu de la richesse des ‘solutions sociales’ dans la fourniture de biens ‘publics’ environnementaux

«Je pense que nous devrions essayer d'établir des généralisations qui nous serviraient de guide sur la manière dont les différentes activités devraient être au mieux organisées et financées. Mais des généralisations de ce genre sont peu susceptibles de nous être utiles, à moins qu'elles ne proviennent d'études sur la manière dont de telles activités sont réellement pratiquées au sein de différents cadres institutionnels. Des études de ce type nous permettraient de découvrir les facteurs qui sont importants et ceux qui ne le sont pas, pour la détermination du résultat, et conduiraient à des généralisations offrant une base solide. Elles sont également susceptibles de remplir une autre fonction, en nous montrant la richesse des solutions sociales parmi lesquelles nous pouvons faire un choix.» (Coase, 1974)

La démarche pragmatique de Coase consiste à: 1 – inventorier les arrangements institutionnels réels permettant la production des biens ‘publics’, ces arrangements pouvant être positionnés sur un *continuum* allant du ‘tout-Etat’ (ABC) au ‘tout-marché’ (DEF), 2 – vérifier que les alternatives en présence permettent des bénéfices supérieurs aux coûts de leur mise en place et ne retenir que celles qui satisfont à ce critère, et 3 – sélectionner au sein des alternatives restantes, celle qui permet la fourniture du bien considéré au moindre coût. Ainsi, le dirigisme étatique ou le laisser-faire du marché, deux situations polaires, sont parfaitement justifiés, du point de vue économique, s'ils satisfont aux conditions précédentes. L'intégration d'autres critères, comme l'équité, peut modifier ces préconisations, mais cette question dépasse le cadre de cette contribution. En général, les arran-

gements institutionnels qui permettent la fourniture de biens ‘publics’ se situent entre ces deux extrêmes et se caractérisent par une certaine mixité où l’intervention étatique cohabite et interagit avec le marché. Ces arrangements qualifiés d’hybrides renvoient à des modalités d’intervention étatique généralement plus limitées – en comparaison des préconisations de la doctrine samuelsonienne –, s’appuyant sur les forces du marché, cherchant à les stimuler et à les encadrer par des règles.

En continuité avec les propositions de Coase, nous souhaitons mettre en évidence quelques arrangements institutionnels mixtes ou hybrides permettant la fourniture de biens publics d’environnement, domaine jusqu’ici peu abordé dans les développements récents de l’économie néo-institutionnelle (Williamson, 1996, 2000). Les arrangements décrits ci-dessous s’appuient sur les travaux des auteurs et sur la littérature, sans préjuger de leur efficience. L’objectif est plutôt de mettre en évidence la richesse des ‘solutions sociales’ aux problèmes d’environnement, dans un contexte d’incertitudes et d’asymétries informationnelles fortes entre les pouvoirs publics généralement financeurs d’une partie des coûts de fourniture, les agents privés ou publics prestataires et les bénéficiaires du service. Nous soulignons également la nécessité de disposer d’une méthodologie permettant de les comparer en termes d’efficience économique. Notons que les quelques arrangements institutionnels décrits dans cette section n’épuisent pas le sujet (loin de là!), ni ne sont mutuellement exclusifs.

1) *La fourniture privée de biens ‘publics’ via l’association de bénéfices privés suffisants.* La production du bien ‘public’ n’est pas entreprise ici pour elle-même, mais pour les bénéfices privés qui en découlent (Demsetz, 1970). L’association bien public – bien privé peut résulter d’une production conjointe ou d’une construction sociale. Exemple typique, la production de denrées issues de l’agriculture biologique et considérées par les consommateurs comme vecteur d’attributs sanitaires privés contribue simultanément au bien ‘public’ que constitue la préservation de l’environnement. Dans d’autres contextes où le consommateur doit surmonter une asymétrie de l’information sur la caractéristique privée recherchée, le bien ‘public’ observable ou vérifiable est alors utilisé comme indicateur de la présence du bien ‘privé’ recherché. Ainsi, certaines productions ‘publiques’ des activités agricoles comme la préservation de l’environnement sont mobilisées via l’éco-étiquetage comme des indicateurs de bénéfices privés exclusifs et rivaux, comme le goût et la qualité sanitaire des produits. Bougerara et Grolleau (2002) montrent comment un éco-étiquetage crédible associant bénéfices privés et bénéfices collectifs permet de surmonter simultanément des problèmes liés à la nature collective et à l’asymétrie informationnelle des caractéristiques environnementales. Ces auteurs insistent sur le fait que ces mécanismes de production privée permettent une grande flexibilité et le report de certains coûts de transaction autrefois supportés par l’Etat sur des acteurs privés (via les organismes de certification par exemple), plus soucieux de leur minimisation. De même, des bénéfices privés en termes d’image peuvent induire la participation volontaire de certains industriels à des approches de protection de l’environnement. Des questions subsistent parfois sur la nature plus ou moins objective du lien entre caractéristiques ‘privées’ et ‘publiques’ et donc sur le risque de manipulation des croyances préexistantes ou

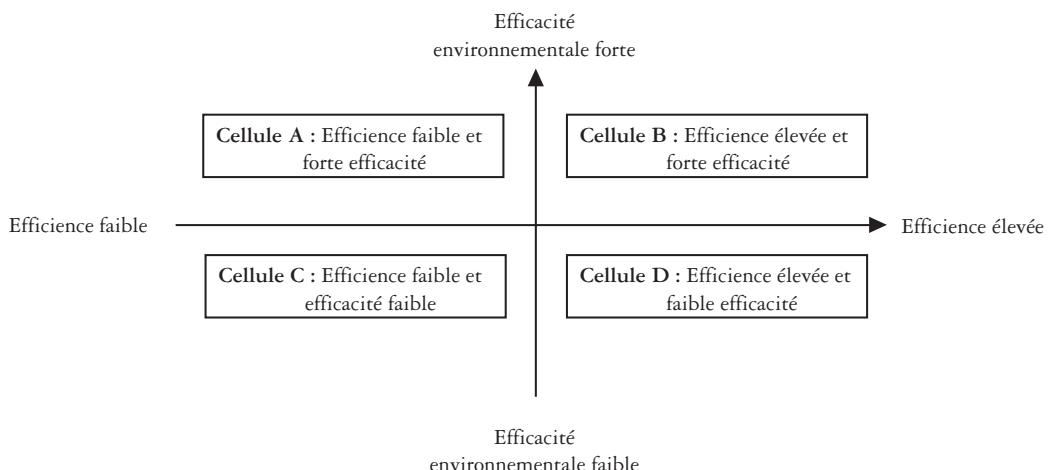
créées des consommateurs (Bouherara *et al.*, 2003). Dans les situations précédemment évoquées, le rôle de l'Etat consiste notamment à définir des droits de propriété sur l'usage de certains termes et à garantir leur 'application', notamment au travers des procédures d'accréditation des organismes certificateurs et de contrôle final (Yilmaz, 1998). Ces interventions d'encadrement, compte tenu de leur étendue et de leur précision, sont elles-mêmes génératrices de 'coûts de transaction' additionnels qui doivent être mis en rapport avec les bénéfices qu'elles engendrent et les coûts d'autres alternatives.

2) *La fourniture privée de biens 'publics' via la mise en place d'une organisation collective.* Dans certains contextes, la production privée de biens 'publics' génère des bénéfices privés aux producteurs – comme la réduction des gaspillages, l'amélioration de l'image ou les effets positifs sur les ressources humaines –, mais ces bénéfices s'avèrent insuffisants au regard des coûts de production supportés. Par exemple, l'adoption de certaines innovations environnementales permet des gains de matière première et la constitution d'un capital réputationnel, mais ces gains restent inférieurs au coût d'adoption de la dite innovation. L'organisation collective, la mutualisation, peuvent permettre d'abaisser les coûts d'adoption de ces innovations génératrices de bénéfices environnementaux 'publics'. Le coût d'accès aux bénéfices privés associés à la production du bien collectif est alors abaissé, ce qui permet à un plus grand nombre d'agents d'y prendre part. Grolleau (2001) montre comment plusieurs configurations collectives de producteurs agricoles ont adopté des systèmes de management environnemental normalisés de type ISO 14001 grâce à la mutualisation des exigences et à l'organisation collective pouvant inclure l'obtention d'une certification collective (voir également Ammenberg *et al.*, 2000). Hormis le rôle d'encadrement précédemment mentionné et l'octroi de subventions ponctuelles, le rôle de l'Etat dans ce genre de démarches reste généralement limité par rapport à ses modalités classiques d'intervention en termes de politiques d'environnement appliquées à l'agriculture. Ce type d'organisation collective repose souvent sur la capacité à faciliter la coordination d'agents économiques géographiquement proches, ce qui semble particulièrement vrai dans le secteur agricole du fait des attributs spatiaux des externalités environnementales associées à la production agricole.

3) *La fourniture privée de biens 'publics' via la contractualisation.* La production contractualisée de biens collectifs semble constituer une solution intéressante, notamment lorsque les contributions individuelles peuvent être définies et mesurées à faible coût. Du fait des propriétés des biens environnementaux associés à l'agriculture – non-imputabilité de la contribution individuelle, décalage temporel entre l'action et son impact environnemental –, les contrats sont généralement difficiles à spécifier et à rendre exécutoires (Slangen, 1997). Wu et Babcock (1996) précisent que le niveau des coûts de transaction associés à ce type de contrats entre les agriculteurs et le gouvernement dépend du niveau de profit des agriculteurs, de la difficulté à observer leurs actions et de l'ampleur des modifications des pratiques culturelles demandées. Par ailleurs, de tels contrats génèrent des tensions entre efficacité environnementale et efficience économique. L'arbitrage auquel sont confrontés les pouvoirs publics est exposé par Bonnieux (1998) dans le cadre d'une production privée d'aménités environnementales contractualisée entre l'Etat et les

agriculteurs¹². Selon l'auteur, « les pouvoirs publics sont conduits à proposer des contrats relativement simples et donc à verser une surprime aux agriculteurs pour qu'ils acceptent de participer à la politique proposée; dans une large mesure cette surprime correspond au paiement de la rente informationnelle des agriculteurs ». Un arbitrage difficile semble s'imposer entre l'efficience économique par une diminution des coûts de transaction corrélée à la plus ou moins grande standardisation des contrats, laissant aux agriculteurs la possibilité d'une rente informationnelle, et l'efficacité environnementale qui se traduit par des contrats plus individualisés, mais aussi plus coûteux du point de vue de leur élaboration et de leur gestion. Ainsi, l'efficience de la contractualisation de la production de biens 'publics' repose sur la capacité des pouvoirs publics à minimiser la rente informationnelle abandonnée aux agents privés. La figure 1 illustre les différents cas possibles et montre la situation optimale correspondant à la cellule B. L'évolution des autres situations vers celle de la cellule B peut être facilitée par les évolutions technologiques susceptibles de diminuer les coûts de transaction liés à la mise en place de certains contrats agri-environnementaux¹³.

Figure 1. Tension entre efficience économique et efficacité environnementale



À travers l'exemple des contrats territoriaux d'exploitation (CTE) en France, Kephaliacos et Robin (2002) étudient l'incitation des agriculteurs à fournir des

¹² Notons au passage que la production contractualisée d'un bien public ne relève pas forcément de l'Etat, car certaines entreprises (cas de Vittel) ou associations environnementales peuvent avoir intérêt à passer un contrat directement avec les agriculteurs pour la fourniture de certains biens publics environnementaux. Cette forme de contractualisation se traduit souvent par la mise en place d'institutions *ad hoc* dont les caractéristiques sont analysées par Ménard (2004).

¹³ A ce propos, une anecdote intéressante figure dans Coase (1937) où l'auteur affirme « Ainsi, les changements comme le téléphone ou le télégraphe réduisent le coût d'organisation spatiale (...). »

aménités rurales (de type paysagère) au moyen d'un outil contractuel collectif. Ils montrent que les agriculteurs éprouvent des difficultés à internaliser les externalités positives comme négatives du fait: 1 – de coûts de coordination importants, comme ceux relatifs à la recherche de l'information sur la valeur des biens d'environnement et des partenaires concernés par une négociation, et 2 – d'un manque de définition des droits de propriété sur les ressources naturelles renouvelables¹⁴. Selon les auteurs, la libre négociation entre les acteurs privés, de même que la démarche descendante et centralisée, génère des tensions entre les objectifs d'efficacité et d'équité du programme (Berriet-Sollie et al., 2003). En revanche, les projets collectifs élaborés à l'échelle de territoires pertinents, comme un bassin versant ou une filière agricole 'territorialisée', constituent une solution intermédiaire qualifiée de « démarche volontaire guidée ou administrée » plus satisfaisante. Cette production contractualisée, dont un bon exemple est le CTE, oblige donc à s'intéresser, dans une dimension verticale, au 'niveau' de la gouvernance. Si l'Etat est le partenaire contractuel privilégié des agriculteurs, en finançant la quasi-totalité des coûts de production du service – parfois avec l'appui des collectivités locales (communautés de communes, pays) –, les chambres consulaires d'agriculture et les services déconcentrés de l'Etat prennent en charge une grande partie des coûts de transaction *ex ante* d'élaboration, de mise en œuvre du programme et de contrôle. Un tel système de production de biens 'publics' conduit à repenser l'architecture décisionnelle. Au cœur de la gouvernance 'territoriale' dont parlent certains auteurs (Pecqueur, 2001) se situe la question de la répartition des rôles entre l'Etat, d'autres acteurs collectifs intermédiaires et les agents privés.

Les accords volontaires constituent une catégorie particulière de contrats entre la puissance publique et les agents régulés soumis à une tension similaire entre l'efficacité environnementale et l'efficience économique, la particularité étant souvent l'absence de transferts monétaires, l'argument étatique étant plutôt la menace, plus ou moins crédible, d'une intervention (réglementaire ou non) plus contraignante. Ainsi, la menace crédible d'intervention peut être considérée comme une forme d'intervention de l'Etat, parfois plus efficiente et efficace qu'une intervention réelle.

Le tableau 2 reprend les éléments clés des arrangements mixtes étudiés et susceptibles de permettre la fourniture non publique de biens 'publics' en distinguant: 1 – l'origine du financement le plus souvent public, mais faisant parfois intervenir plusieurs acteurs se répartissant les coûts de production et de transaction entre eux, 2 – la propriété privée des moyens de production qui parfois justifie à elle seule l'emploi du terme 'privé' pour qualifier la stratégie de fourniture d'un bien 'public,' et 3 – le mode d'accès ou de consommation à la fois privatif, car asso-

¹⁴ Sur ce dernier point, Mahé et Ortalo-Magné (2001) analysent le rôle des droits de propriétés dans la fourniture de biens 'publics' d'environnement liés aux activités agricoles. L'intervention initiale de l'Etat apparaît ici comme relativement importante lors de la délimitation et l'attribution des droits, puis se réduit considérablement du fait des forces de marché qui peuvent dès lors fonctionner. Ainsi, la création de systèmes d'échange des droits liés à des biens d'environnement peut constituer en soi un arrangement institutionnel susceptible de permettre la fourniture non publique de biens 'publics'.

cié, par un signal approprié, aux marchés des biens alimentaires, et libre en ce qui concerne les biens environnementaux localisés comme la qualité de l'eau ou les paysages (productions jointes), pour lesquels les coûts d'exclusion sont élevés.

Tableau 2. Quelques exemples d'arrangements institutionnels susceptibles de permettre la fourniture non publique de biens 'publics' d'environnement

Nature de l'arrangement institutionnel étudié	Exemple	Financeurs et nature des coûts supportés	Propriétaires des moyens de production	Mode d'accès et bénéficiaires
(1) Production privée et volontaire de biens dits 'publics' (ABC)	Agriculture biologique (AB)	- <i>Agriculteurs</i> : coûts de production - <i>Etat</i> : coûts associés au changement de pratiques agricoles (<i>switching costs</i>)	Agriculteurs	Privé (consommateurs de produits AB) et libre
(2) Production privée de biens dits 'publics' conduisant à la mise en place d'une organisation collective (ABC) ou (DBF)	Certification environnementale ISO 14001	- <i>Firme certifiée</i> : coûts de certification et de contrôle - <i>Etat</i> : participation aux coûts de mise en place et d'application à un méta-niveau (comme l'accréditation)	Firmes agroalimentaires	Privé et libre
(3) Contractualisation de la production de biens dits 'publics' (DBC) ou (DBF)	Contrats territoriaux d'exploitation	- <i>Etat et collectivités locales</i> : coûts de production - <i>Services déconcentrés d'Etat et chambres d'agriculture</i> : coûts de transaction du programme	Agriculteurs	Privé et/ou libre (cas du paysage)

Eléments de synthèse et remarques conclusives

Dans cet article, nous souhaitions montrer la pertinence de la démarche néo-institutionnelle appliquée à la production privée de biens dits 'publics', sujet au cœur de l'actualité publique, tant en France qu'en Europe. Un premier pas vers une opérationnalisation des principes généraux énoncés par Coase, similaire aux travaux de Williamson sur la question de l'organisation industrielle, a été effectué. Compte tenu des derniers travaux réalisés dans ce courant de l'analyse économique, la voie d'approfondissement empruntée semble prometteuse. Elle permet notamment le traitement de modes de fourniture des biens environnementaux, en distinguant trois phases: le financement, la production proprement dite et le mode d'accès. Nous avons montré que le concept de biens publics souffre de nombreuses confusions et controverses, qui expliquent en partie la contestation des préconisations issues de la doctrine samuelsonienne, y compris sur les questions d'environnement.

L'approche coasienne, elle, suggère une troisième voie entre le tout-Etat et le tout-marché. Les cas polaires demeurent relativement rares, même si certaines configurations y sont quasiment assimilées du fait de la prédominance de l'Etat ou du marché. La diversité des configurations hybrides soulignées ici témoigne par

ailleurs de la pluralité des mécanismes économiques impliqués dans la fourniture du bien ou du service et des modalités variables d'intervention des pouvoirs publics.

Le choix de l'arrangement institutionnel repose avant tout sur une logique de minimisation des coûts de production et de transaction. La manière dont ils se répartissent entre les différentes parties impliquées influe aussi sur les choix organisationnels. Concrètement, certains acteurs, en particulier l'Etat, peuvent favoriser des arrangements qui minimisent leurs propres coûts au détriment des autres parties, sans pour autant que ceux-ci correspondent à la meilleure solution en termes de bien-être global (North, 1990¹⁵). Dans les arrangements proposés, les pouvoirs publics sont généralement face à un arbitrage entre l'efficacité environnementale et l'efficience économique. Les termes d'un tel arbitrage dépendent de l'importance stratégique accordée aux objectifs environnementaux, mais aussi, et surtout, du coût d'opportunité des ressources budgétaires et administratives mobilisées pour rechercher une internalisation des externalités environnementales. Ce coût d'opportunité étant variable en fonction du degré de développement du pays, il peut expliquer certains choix politiques qui favorisent soit l'efficacité environnementale, soit l'efficience économique.

Enfin, les enseignements que nous tirons de notre travail nuancent sensiblement l'idée selon laquelle la démarche néo-institutionnelle aurait contribué à discrediter complètement le rôle de l'Etat. Les travaux de Coase n'aboutissent pas à la négation de l'intervention publique comme Dahlman (1979) l'avait déjà relevé. Par ailleurs, certains choix ne résultent pas uniquement d'un calcul d'optimisation, mais aussi de la prise en compte d'autres considérations où la science économique est 'moins à l'aise', comme des aspirations égalitaires ou d'autres valeurs morales (Goldin, 1977). De notre point de vue, de nouveaux rôles peuvent être dévolus à l'Etat, correspondant à une gradation dans l'implication des pouvoirs publics relative à la fourniture de biens collectifs. S'il est vrai qu'en termes de préconisations ce rôle se réduit souvent à la définition et à la protection des droits de propriété, ou à un encadrement réglementaire des marchés, l'approche néo-institutionnelle a le mérite d'élargir la gamme des instruments d'intervention de l'Etat et de s'interroger, à l'échelle des arrangements institutionnels étudiés, sur les bénéfices obtenus en termes de coûts de transaction et de production.

¹⁵ Pour North (1990, p. 16), « les institutions ne sont pas nécessairement, ni même créées pour être socialement efficientes; elles sont plutôt créées - ou tout au moins les règles formelles - pour servir les intérêts de ceux qui possèdent le pouvoir de négociation en vue de créer de nouvelles règles ».

Bibliographie

- Ammenberg J., Börjesson B. and Hjelm O. (2000). Joint EMS and group certification: a cost-effective route for SMEs to achieve ISO 14001, *Greener Management International*, 28, pp. 23-31.
- Barzel Y. (1982). Measurement costs and the organization of markets, *Journal of Law and Economics*, 25 (1), pp. 27-48.
- Bator F. (1958). The anatomy of market failure, *Quarterly Journal of Economics*, 72, pp. 351-379.
- Baumol W.J., Oates W.E. (1988). *The Theory of Environmental Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Berriet-Sollec M., Déprés C. et Vollet D. (2003). La multifonctionnalité de l'agriculture entre équité et efficacité. Le cas des CTE en Auvergne, *Economie rurale*, 273-274, pp. 191-211.
- Blumel W., Pethig R. and Von Dem Hagen O. (1986). The theory of public goods: a survey of recent issue, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, pp. 241-309.
- Bonnieux F. (1998). La production d'aménités par l'agriculture : difficultés et limites de l'approche contractuelle, Multifunctionality and sustainability in agriculture, 29th/30th April, Tänikon/TG (Switzerland).
- Bouherara D., Grolleau G. and Mzoughi N. (2005). Can Williamson's analysis of discrete structural alternatives help regulators to choose between environmental policy instruments ? Working paper 2005/1, UMR CESAER.
- Bouherara D., Grolleau G. et Thiébaut L. (2003). Réputation environnementale en agro-alimentaire : milieu de production *versus* processus de production ?, *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1, pp. 121-144.
- Bouherara D., Grolleau G. (2002). Could ecolabeling mitigate market failures ? An analysis applied to agrofood products, Proceedings of the Conference on Ecolabels and the Greening of the Food Market, Boston, Massachusetts, November 7-9, Tufts University, pp. 111-119.
- Coase R.H. (1988). *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Coase R.H. (1974). The lighthouse in economics, *Journal of Law and Economics*, 17 (2), pp. 357-376.
- Coase R.H. (1960). The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-43.
- Coase R.H. (1937). The nature of the firm, *Economica*, 4, pp. 386-405.
- Cropper M.L., Oates W.E. (1992). Environmental economics: a survey, *Journal of Economic Literature*, XXX, pp. 675-740.

- Dahlman C.J. (1979). The problem of externality, *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 141-162, reproduit dans Tyler Cowen (dir.), 1988, *The Theory of Market Failure – A Critical Examination*, Fairfax (VA), George Mason University Press, pp. 209-234.
- Demsetz H. (1970). The private production of public goods, *Journal of Law and Economics*, 13, pp. 293-306.
- Demsetz H. (1969). Information and efficiency: another viewpoint, *Journal of Law and Economics*, 12, pp. 1-22.
- Farès M., Saussier S. (2002). Coûts de transaction et contrats incomplets, *Revue française d'économie*, 2/3, pp. 193-230.
- Fielding K.T. (1979). Non-excludability and government financing of public goods, *Journal of Libertarian Studies*, 3 (3), pp. 293-298.
- Finon D. (1997). La concurrence dans les industries électriques : l'efficacité au prix de la complexité transactionnelle et réglementaire ?, *Economie et Sociétés, Série Economie de l'énergie*, 7, pp. 13-46.
- Foldvary F. (2003). The lighthouse as a private-sector collective good, Working Paper 46, The Independent Institute.
- Goldin K.D. (1977). Equal access *vs* selective access: a critique of public goods theory, *Public Choice*, 29, pp. 53-71.
- Grolleau G. (2001). Management environnemental et exploitation agricole, *Economie rurale*, 262, pp. 35-47.
- Hart O. (2003). Incomplete contracts and public ownership: remarks, and an application to public-private partnerships, *Economic Journal*, 113 (486), pp. 69-76.
- Hart O., Shleifer A. and Vishny R.W. (1997). The proper scope of government: theory and an application to prisons, *The Quarterly Journal of Economics*, Volume CXII (4), pp. 1127-1162.
- Kephaliacos C., Robin P. (2002). Provision of club goods and public environmental goods in the French CTE procedure, economics of contracts in agriculture, Second annual workshop, July 21-23, Annapolis, Maryland.
- Kreps D. (1996). Markets and hierarchies and (mathematical) economic theory, *Industrial and Corporate Change*, 5 (2), pp. 561-595.
- MacLeod W. (1999). Comment on « Public and private bureaucracies: a transaction cost economics perspective », by Oliver Williamson, *Journal of Law, Economic and Organization*, 15 (1), pp. 343-347.
- Mahé L.-P., Ortalo-Magné F. (2001). *Politique agricole – Un modèle européen*, Paris, Presses de Sciences Politiques.
- Malkin J., Wildavsky A. (1991). Why the traditional distinction between private and public goods should be abandoned, *Journal of Theoretical Politics*, 3 (4), pp. 355-378.

- Ménard C. (2004). The economics of hybrid organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160 (3), pp. 1-32.
- Ménard C., Saussier S. (2000). Contractual choice and performance: the case of water supply in France, *Revue d'économie industrielle*, 92 (2/3), pp. 385-404.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Political Economy of Institutions and Decisions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pecqueur B. (2001). Gouvernance et régulation: un retour sur la nature du territoire, *Géographie, Economie, Société*, 3 (2), pp. 229-245.
- Peltzman S. (1989). The economic theory of regulation after a decade of deregulation, *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, pp. 1-59.
- Samuelson P.A. (1954). The pure theory of public expenditure, *Review of Economics and Statistics*, 36, pp. 387-389.
- Smith A. (1776) [trad fr : 1976]. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris, Gallimard.
- Slangen L.H.G. (1997). How to organise nature production by farmers?, *European Review of Agricultural Economics*, 24 (3-4), pp. 508-529.
- Van Zandt D.E. (1993). The lessons of the lighthouse: government or private provision of goods, *Journal of Legal Studies*, 22, pp. 47-72.
- Williamson O.E. (2000). The new institutional economics: taking stock/looking ahead, *Journal of Economic Literature*, 38, pp. 595-613.
- Williamson O.E. (1999). Public and private bureaucracies: a transaction cost economics perspective, *Journal of Law, Economic and Organization*, 15 (1), pp. 306-342.
- Williamson O.E. (1996). *The Mechanisms of Governance*, New York, Oxford University Press.
- Williamson O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analyses and Antitrust Implications*, New York, The Free Press.
- Wu J., Babcock B.A. (1996). Contract design for the purchase of environmental goods from agriculture, *American Journal of Agricultural Economics*, 78 (4), pp. 935-945.
- Yilmaz Y. (1998). Private regulation: a real alternative for regulatory reform, The Cato Institute, *Cato Policy Analysis*, 303.
- Yvrande-Billon A. (2004). Les difficultés contractuelles de la délégation de services publics, Document de travail, mai, Centre ATOM, Université Paris I Panthéon-Sorbonne.