



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.

Économie néo-institutionnelle et politique de la concurrence les cas des formes organisationnelles hybrides

M. Claude Ménard

Citer ce document / Cite this document :

Ménard Claude. Économie néo-institutionnelle et politique de la concurrence les cas des formes organisationnelles hybrides.

In: Économie rurale. N°277-278, 2003. La politique de la concurrence dans l'agroalimentaire. pp. 45-60;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.2003.5435>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_2003_num_277_1_5435

Fichier pdf généré le 09/05/2018

Abstract

New institutional economics and competition policy: the case of hybrid organizations - This paper intends to examine how recent developments in new institutional economics should provide incentives for revising substantial aspects of competition policies. The core argument is based on recent developments in the analysis of organizational arrangements identified as "hybrids ". The paper is organized in three sections. Section I look at the main characteristics of these organizational forms. Section II develops a model designed for providing a better understanding of the impact of regulatory and competition policies on these arrangements. Section III explores the substantial questions that the characteristics of hybrids raise for competition policies that are deeply anchored in the binary logic of "markets vs. integrated firms".

Résumé

L'objet de cet article est d'examiner comment la prise en compte des développements de l'analyse néo-institutionnelle devrait conduire à revoir des aspects essentiels de la politique de la concurrence. Le raisonnement s'appuie sur les apports récents concernant les arrangements organisationnels « hybrides ». L'article est organisé en trois points. Une première partie examine ce qu'il faut entendre par « formes hybrides » et ce qui les caractérise. La deuxième partie propose un cadre d'analyse destiné à mieux appréhender les effets des politiques réglementaires et de concurrence sur ces arrangements. La troisième partie explore les questions que ces caractéristiques soulèvent eu égard à un droit de la concurrence très fortement ancré dans la dichotomie « marché vs. entreprise intégrée ».



Economie néo-institutionnelle et politique de la concurrence : les cas des formes organisationnelles hybrides

Claude MÉNARD • Centre d'analyse théorique des organisations et des marchés (ATOM), Université de Paris Panthéon-Sorbonne

Les politiques de la concurrence reposent largement sur une dichotomie implicite : les activités économiques sont coordonnées par le marché ou à l'intérieur d'entreprises intégrées. Dès lors, lorsqu'un nouvel arrangement organisationnel émerge et que sa légitimité est contestée, les autorités de la concurrence tendent à le juger à l'aune de principes fondés sur cette dichotomie. Tel est particulièrement le cas quand ces arrangements se traduisent par une coordination forte entre partenaires. Cette attitude des autorités régulatrices n'a rien de surprenant, compte tenu de la négligence, sinon l'ignorance, dont a longtemps fait preuve la théorie économique à l'égard de ces modes d'organisation. Il suffit d'ouvrir n'importe quel ouvrage de micro-économie pour s'en convaincre.

Or, bien que de tels arrangements aient existé depuis longtemps dans la réalité, en particulier dans le secteur agroalimentaire (pensez, par exemple, aux groupements de producteurs), et malgré quelques tentatives d'analyse prémonitoires telle celle de Richardson (1972), il faut attendre la deuxième moitié des années 1980 et surtout les années 1990 pour que ces formes organisationnelles non standard donnent véritablement lieu à une analyse économique. Comme l'ont révélé un certain nombre de bilans récents (Grandori et Soda, 1995 ; Rindfleisch et Heide, 1997 ; Ghosh et John, 1999 ; Ménard, 2003), l'approche néo-institutionnelle joue un rôle majeur dans ces développements. Inspirés en particulier par Williamson, un nombre considérable de travaux se sont en effet accumulés qui font apparaître de plus en plus clairement la spécificité de modes d'organisation des transactions distincts des relations de marché ou de l'entreprise intégrée, et les raisons économiques profondes expliquant l'existence de ces modes. Or les modalités de fonctionnement de ces formes, qualifiées d'« hybrides » dans la littérature transactionnelle, posent un ensemble de problèmes délicats eu égard aux politiques classiques de la concurrence. Comme le soulignait déjà le même Williamson en 1985 à propos du cas Schwinn, les autorités responsables des politiques de la concurrence tendent en effet à regarder ces arrangements d'un œil suspicieux et à y voir des dispositifs visant à imposer des restrictions illégitimes aux partenaires ou à organiser la collusion. On retrouve d'ailleurs ces arguments dans le cas récent, et controversé, du système label avicole en France¹. Or, la question que pose l'approche néo-institutionnelle est simple : si ces modes organisationnels non standards répondent à des besoins économiques de

titutionnelle joue un rôle majeur dans ces développements. Inspirés en particulier par Williamson, un nombre considérable de travaux se sont en effet accumulés qui font apparaître de plus en plus clairement la spécificité de modes d'organisation des transactions distincts des relations de marché ou de l'entreprise intégrée, et les raisons économiques profondes expliquant l'existence de ces modes. Or les modalités de fonctionnement de ces formes, qualifiées d'« hybrides » dans la littérature transactionnelle, posent un ensemble de problèmes délicats eu égard aux politiques classiques de la concurrence. Comme le soulignait déjà le même Williamson en 1985 à propos du cas Schwinn, les autorités responsables des politiques de la concurrence tendent en effet à regarder ces arrangements d'un œil suspicieux et à y voir des dispositifs visant à imposer des restrictions illégitimes aux partenaires ou à organiser la collusion. On retrouve d'ailleurs ces arguments dans le cas récent, et controversé, du système label avicole en France¹. Or, la question que pose l'approche néo-institutionnelle est simple : si ces modes organisationnels non standards répondent à des besoins économiques de

1. Conseil de la concurrence, décision 94-D-41, Bulletin officiel de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (BOCCRF) # 17, 17 décembre 1994. Pour des vues divergentes sur ce point, voir Ménard (1998) et Linnemer et Perrot, 2000.

manière plus efficace que les autres formes d'organisation, une approche trop restrictive n'entraîne-t-elle pas des distorsions significatives dans le choix des modes d'organisation, interférant avec ce que seraient des choix efficaces eu égard aux caractéristiques des transactions à organiser ?

L'objet de cet article est de prendre appui sur un certain nombre de travaux récents sur ces modes d'organisation de manière à faire apparaître quelques caractéristiques majeures et à souligner les problèmes qui en résultent par rapport à une approche de la concurrence trop centrée sur le système binaire « marché/entreprise ». L'argumentation est développée en trois points. Une première partie identifie et caractérise rapidement ces formes organisationnelles non standard. Une deuxième partie s'appuie sur l'économie des coûts de transaction pour rappeler à quelle logique économique répondent ces arrangements et quel impact peuvent avoir les règles du jeu institutionnel sur les choix que cette logique devrait faire prévaloir. La troisième partie explore en quoi ces caractéristiques posent problème eu égard au droit de la concurrence.

Les formes organisationnelles hybrides : que sont-elles ?

Avant de procéder à l'examen des questions qu'elles peuvent poser eu égard au droit de la concurrence, il convient de se demander quels sont plus précisément ces arrangements que l'approche néo-institutionnelle qualifie d'hybrides². Les études, en croissance quasi exponentielle sur ces formes, portent en réalité sur une grande diversité d'arrangements. Le vocabulaire lui-même reste fluctuant puisque, selon les auteurs, on parle d'hybrides, de « *clusters* », de formes intermédiaires, de réseaux, d'arrangements symbiotiques, de réseaux administrés, de « *chain systems* », etc. On voul-

rait ici montrer que, sous l'apparente hétérogénéité de ces cas de figure (section 1), il existe des régularités profondes qui permettent de distinguer ces arrangements des relations de marché d'une part, de l'entreprise intégrée de l'autre (section 2).

1. Diversité des formes empiriquement observables

On s'intéresse ici à tous les arrangements organisationnels conduisant à une coordination significative entre des unités qui demeurent juridiquement autonomes et qui gardent des droits de propriété distincts. Il s'agit donc d'unités qui vont structurer au moins une partie de leurs transactions en ayant recours à des mécanismes autres que le système des prix et qui vont pour cela mettre en commun des ressources sans pour autant fusionner leurs droits de propriété. En première approximation, cette caractérisation assez générale nous suffit pour désigner des modes d'organisation des transactions qui ne relèvent ni du marché, en tout cas au sens classique, ni de l'entreprise intégrée. On en distinguera particulièrement six variétés, en raison de l'intérêt (souvent très récent) qu'elles suscitent chez les économistes.

- La première est celle des réseaux de sous-traitance. Dans un travail pionnier portant sur l'industrie de la construction, Eccles (1981) a montré la stabilité de l'organisation en réseau, sous la houlette d'un donneur d'ordre, d'entreprises sélectionnées essentiellement par négociation, beaucoup plus rarement par mise en concurrence (moins de 20 % des contrats), et où les contrats de court terme, liés chacun à un projet spécifique, recouvrent en réalité des relations contractuelles durables (certaines duraient depuis 37 ans). De nombreuses autres études, par exemple dans le secteur automobile (Dyer, 1997) confirment l'importance de ces « nœuds » d'entreprises et leur efficacité.

- Un deuxième cas de figure est celui des réseaux d'entreprises (« *networks* »), terme choisi des analyses de sociologie écono-

2. Cette partie s'appuie sur l'analyse beaucoup plus détaillée fournie dans Ménard (2003).

mique et de management. On distinguera les réseaux centrés sur la coordination de transactions associées à la production, et préoccupés principalement de contrôle de qualité et/ou de quantité (« *supply chain systems* ») (Fearne, 1998 ; Raynaud, Sauvée et Valceschini, 2002)³ ; et les réseaux portant sur les canaux de distribution (Ghosh et John, 1999 ; Anderson et Gatignon, 2003), davantage axés sur l'occupation de niches ou le développement de nouveaux marchés.

• Une forme qui s'inscrit en partie dans cette logique et qui a retenu l'attention de nombreux économistes dans la dernière décennie est celle de la franchise. Le droit d'utiliser une marque, ou un nom, pose en effet des problèmes complexes d'accords contractuels qui doivent intégrer des critères de qualité, des éléments de signalisation, et des capacités de pilotage et de sanctions (Lafontaine et Slade, 1997 ; Lafontaine et Raynaud, 2002). Les problèmes de gouvernance qui en résultent imposent le recours à des mécanismes qui dépassent les dispositifs reposant sur les seuls prix et qui font appel à la formalisation plus ou moins poussée des relations contractuelles et à la centralisation de certaines fonctions.

• Les marques collectives correspondent à un quatrième type d'arrangements hybrides, recouvrant, pour partie, certaines caractéristiques de la franchise (Dwyer et Oh, 1988 ; Ménard, 1996 ; Ménard et Valceschini, 1999 ; Sauvée, 2002⁴). Les formes organisationnelles qui leur servent de supports conduisent généralement à une coordination verticale étroite, surtout lorsqu'un grand nombre d'acteurs est impliqué. Il en résulte en effet des risques élevés de comportement opportuniste et des conditions de contrôle et de pilotage difficiles, liées

au fait que ces dispositifs dépendent d'agréments mutuels entre pairs. Les mécanismes de mise en œuvre (« *enforcement* ») y tiennent donc une place particulièrement importante.

- Une cinquième forme est celle du partenariat (« *partnership* »), telle que pratiquée par exemple dans les grands cabinets d'avocats anglo-saxons (Farrell et Schotchmer, 1988 ; voir aussi, dans un autre registre, Powell, 1996). Les partenaires s'associent et se coordonnent étroitement, pour tirer parti d'une réputation (souvent liée au nom du ou des fondateurs), pour mettre en commun des services, et pour garantir la complémentarité des compétences. La spécificité de l'actif humain y joue un rôle central, rendant le pilotage très difficile, de sorte que les décisions doivent être largement décentralisées. Les problèmes d'incitation et de coordination s'y combinent, engendrant ce mixte d'un système très fortement hiérarchique et très décentralisé.
- Notons enfin le cas des alliances, initialement identifiées au cas des transferts de technologie et qui ont proliféré dans le cadre de la « *globalisation* »⁵. Un bon exemple est celui des compagnies aériennes qui ont de proche en proche coordonné leurs horaires, leurs vols, l'entretien des appareils, la réservation, les programmes de fidélité, et même dans certains cas leurs tarifs, tout en restant concurrentes entre elles. Des études récentes ont montré le rôle des coûts anticipés de coordination et des risques contractuels dans la décision de former une alliance et dans la façon de l'organiser (Gulati et Shingh, 1998 ; Oxley, 1999).

Cette énumération ne prétend pas être exhaustive. J'ai simplement voulu souligner ici la variété des arrangements organisationnels qui ne relèvent ni de la logique du pur marché, ni de la logique de l'entreprise

3. Raynaud E., Sauvée L., Valceschini E. *Quality Strategies and Producers' Organization in the European Agro-food Sector: Competition Policy and Consumer Information*. INRA, 2002, Working Paper, 132 pages.

4. Sauvée L. *Governance in Strategic Networks*. ISAB, 2002, Working Paper, 19 pages.

5. C'est d'ailleurs sans doute le cas le plus étudié par l'analyse économique conventionnelle, particulièrement dans le cadre de l'étude des stratégies d'internationalisation.

intégrée. C'est cette diversité qui faisait dire à Ronald Coase que la forme hybride est sans doute la forme dominante d'organisation des transactions dans les économies de marché⁶.

2. Des propriétés fondamentales en partage

Or, sous cette diversité apparente émerge un nombre très limité de caractéristiques qui constituent la carte d'identité des arrangements hybrides et qui sont liées par un fil rouge, celui d'une coordination forte qui maintient néanmoins la distinction des droits de propriété.

- Une première caractéristique majeure à cet égard est la mise en commun de ressources (« *pooling* »). Quelle que soit la forme adoptée, il y a investissements communs. Les formes hybrides existent parce que des entités juridiquement et économiquement distinctes perçoivent le marché comme inapte à assurer pleinement la combinaison de ressources et de compétences dont elles ont besoin, alors que l'intégration dans une entreprise unifiée représenterait une perte trop grande de flexibilité et réduirait trop fortement les incitations des parties prenantes. De là résultent des conséquences importantes. D'abord, les formes hybrides reposent sur la sélection. Le choix des partenaires y est une question centrale. Il y a donc fortes barrières à l'entrée. Ensuite, elles impliquent une planification des ressources mises en commun. Cette planification touche les qualités, les quantités, souvent la formation de personnels, et déborde facilement sur les prix puisque ceux-ci dépendent de ces facteurs. Enfin, l'existence de ressources communes rend crucial la mise en place de dispositifs assurant un flux régulier d'informations entre partenaires, que ces dispositifs soient matériels (*e.g.*, recours à une comptabilité commune) ou intangibles (*e.g.*, personnels spécifiquement chargés de la coordination).

6. Commentaire sur Ménard (1996), Workshop, Washington University, St Louis, avril 1996.

- Une deuxième caractéristique transversale à tous les arrangements hybrides est la contractualisation. L'existence de contrats bien définis liant les partenaires pour une certaine durée crée en effet une « réciprocité transactionnelle » (Park, 1996). Ces contrats présentent en outre des particularités significatives. D'abord, même lorsqu'ils sont de court terme, ils tendent à s'inscrire dans une relation contractuelle durable (on aura par exemple fréquemment des contrats de court terme automatiquement reconductibles). Ensuite, les contrats des formes hybrides sont relationnels, l'identité des partenaires importe (Goldberg, 1980). Enfin, ces contrats sont en règle générale délibérément incomplets : ils font explicitement place à l'ajustement et aux renégociations, souvent par l'inclusion nominative de personnes ou d'instances chargées de l'adaptation et de la résolution des conflits, le recours à des tierces parties étant vu comme un cas à éviter le plus possible (Raynaud, 1997). Les arrangements hybrides cherchent donc dans les contrats un moyen pour consolider la coopération en lui procurant un cadre d'action, mais seulement un cadre. D'où le rôle des mécanismes de coordination complémentaires aux contrats (Ménard, 1997).

- Une dernière caractéristique, particulièrement significative au regard du statut de ces formes par rapport au droit de la concurrence, est que les arrangements hybrides tendent à se développer dans des environnements fortement concurrentiels. La concurrence est d'abord interne, au sens où les partenaires sont simultanément des compétiteurs. Cela peut prendre différentes formes : l'accord peut prévoir une remise en concurrence périodique (cas de la sous-traitance : Dyer, 1997), il peut explicitement faire place à la concurrence visant à attirer les clients d'un pool commun (cas de la marque collective : Raynaud, 1997), il peut enfin prévoir la coopération sur certaines décisions et la concurrence sur d'autres (cas des alliances aériennes : Holmstrom et

Roberts, 1998). Mais la concurrence est aussi externe, confrontant une forme hybride à d'autres arrangements, autres formes hybrides ou entreprises intégrées (Ménard, 1996). Ainsi, les formes hybrides ne peuvent se réduire à de purs « *rent-seekers* » motivés par la seule recherche d'un pouvoir de marché, elles visent avant tout à assurer dans un environnement fortement concurrentiel la survie et, si possible, la croissance des partenaires par le biais d'investissements spécifiques conjoints. Il en résulte deux problèmes :

- les risques que font peser les comportements opportunistes individuels sur l'ensemble ;
- le risque qu'un partenaire se balade d'un arrangement à un autre.

De là, et c'est ce point qui nous importe ici, la mise en place d'institutions de coordination *ad hoc*, avec une autorité plus ou moins étendue⁷, visant à contrôler les partenaires et à stabiliser l'arrangement organisationnel.

Chacune de ces caractéristiques, prise isolément, n'est pas totalement significative d'une différence par rapport aux relations de marché ou aux relations intra-firme. On peut en retrouver certains traits dans d'autres modes d'organisation, par exemple l'entreprise intégrée. Mais c'est la combinaison de ces caractéristiques qui fait sens, surtout lorsqu'on tient compte du fond commun qui les articule et les cristallise, à savoir le maintien de droits de propriété distincts et donc d'une autonomie de décision dans le droit et dans les faits.

Un cadre théorique explicatif

Mais, qu'apporte donc l'analyse néo-institutionnelle par rapport aux caractéristiques des formes organisationnelles hybrides ainsi identifiées ? Outre qu'elle a fortement contribué à mettre l'étude de ces arrangements sur

l'agenda des économistes, cette approche apporte essentiellement deux choses : elle fournit un cadre théorique unificateur permettant d'expliquer l'existence de ces formes et leurs caractéristiques (section 1) ; et elle suggère des instruments pour examiner l'impact des règles du jeu et de leur modification sur les choix organisationnels (section 2). Il en résulte des conséquences par rapport à la politique de la concurrence qu'on sera amené à examiner plus en détail dans la troisième partie.

1. Pourquoi les transactions ?

Un des apports de l'approche néo-institutionnelle, maintenant assez largement reconnue même par ses adversaires, est de fournir un outil analytique pour rendre compte à la fois de la diversité des façons d'organiser les transactions dans une économie de marché, et du choix que font les entités économiques en faveur de tel mode plutôt que tel autre. Cette analyse se cristallise autour d'un concept, celui de transactions (et son corollaire, les coûts de transaction).

Mais pourquoi accorder une telle importance aux transactions ? Certains y voient une stratégie d'évitement des problèmes de production. Cette idée repose à notre sens sur un malentendu. Dans l'approche transactionnelle, il ne s'agit en effet nullement d'ignorer le poids des conditions de production, mais, contre le déterminisme technologique, de mettre de l'avant que l'activité productive ne saurait tirer parti de la division du travail et de la spécialisation des investissements, physiques et humains, sans l'existence d'un ensemble de dispositifs qui permettent d'organiser les transferts de droits d'usage entre des unités technologiquement séparables, ce qui est précisément la définition d'une transaction. Ces dispositifs peuvent être micro-économiques, et correspondent aux arrangements qui organisent effectivement les transactions dans le cadre des règles du jeu définies par le cadre institutionnel. Ou bien, ils peuvent opérer à un niveau agrégé, par exemple le régime des

7. Les formes que prend cette autorité sont analysées dans Ménard 1997 : 2003.

droits de propriété ou le droit des contrats, et relèvent de l'analyse de l'environnement institutionnel. Lorsque l'on examine les politiques de la concurrence dans l'optique néo-institutionnelle, on s'intéresse donc à l'interaction entre les règles du jeu définies par la politique de la concurrence et les modes organisationnels encastrés dans ces règles. Donnons-en deux illustrations, l'une plutôt micro-économique (section 2), l'autre centrée sur les règles du jeu (section 4).

2. Le choix du mode organisationnel

Au niveau micro-économique, le point de départ néo-institutionnel est l'idée simple de la diversité des transactions à organiser dans une économie de marché, et de la grande variation dans le degré de complexité de ces transactions. Il en résulte une conséquence importante : les agents économiques calculateurs cherchent le mode organisationnel le mieux en adéquation avec les caractéristiques d'une transaction donnée. Il y a donc à la fois diversité des modes d'organisation, concurrence de ces modes, et adéquation plus ou moins forte du mode organisationnel choisi.

Il revient à Williamson d'avoir rendu opérationnelle cette approche, initialement suggérée par Coase (1937). Dans un modèle développé il y a maintenant près de vingt ans (Williamson, 1985 ; Riordan et Williamson, 1985) et désormais bien connu, l'auteur identifiait trois caractéristiques marquantes d'une transaction, se traduisant par des coûts plus ou moins élevés : l'incertitude qui entoure la transaction, la fréquence avec laquelle celle-ci se répète et, surtout, le degré de spécificité des investissements

8. L'insistance de la littérature sur cette dernière variable tient moins à son importance *a priori*, qu'expliqueraient des raisons théoriques, qu'au rôle privilégié qu'elle a acquis dans les études appliquées. Une polémique s'est d'ailleurs développée concernant cette primauté accordée à la spécificité des investissements comme variable explicative centrale. Voir les articles de Coase (2000) et Klein (2000) dans le *Journal of Law and Economics*.

qu'elle requiert⁸. La relation-clé est donc :

$$TC = f(U, F, AS)$$

+ - +

où U, F et AS désignent respectivement l'incertitude, la fréquence, et la spécificité des actifs, les signes indiquant le sens de variation présumé de la variable dépendante lorsque les valeurs des variables indépendantes croissent. La deuxième étape du raisonnement consiste à montrer que les agents, soumis à des pressions concurrentielles, soit parce qu'il existe des biens ou des services substituables, soit parce qu'il existe des entrants potentiels, vont arbitrer entre les différents modes d'organisation en cherchant à minimiser leurs coûts de transaction.

L'attention s'est initialement centrée sur l'arbitrage qui se fait entre recourir au marché (par exemple en mettant en concurrence les fournisseurs d'un input) ou faire soi-même, dans le cadre de l'entreprise intégrée. C'est le fameux choix entre « faire » ou « faire faire », où le cas paradigmique de l'intégration verticale a donné lieu à de très nombreuses études empiriques⁹. Il en est immédiatement résulté un certain nombre de questions par rapport à la politique de la concurrence : lorsque les caractéristiques des transactions sont telles qu'elles commandent l'intégration, que se passe-t-il si la réglementation interdit celle-ci ? Palay (1984) et Joskow (1987) ont montré très tôt comment les partenaires élaboraient alors des dispositifs organisationnels (dispositifs de gouvernance informels, contrats de longue durée) visant à contourner l'obstacle. De très nombreuses études sont venues étoffer ce point¹⁰.

L'analyse s'est ensuite affinée, tant au plan théorique que grâce à la multiplication des études empiriques, afin de prendre

9. Voir les synthèses déjà un peu anciennes de Klein et Shelanski (1995) et de Cœurderoy et Quelin (1997).

10. Des éléments de bilan sont fournis dans Crocker et Masten (1996) et Joskow (1997).

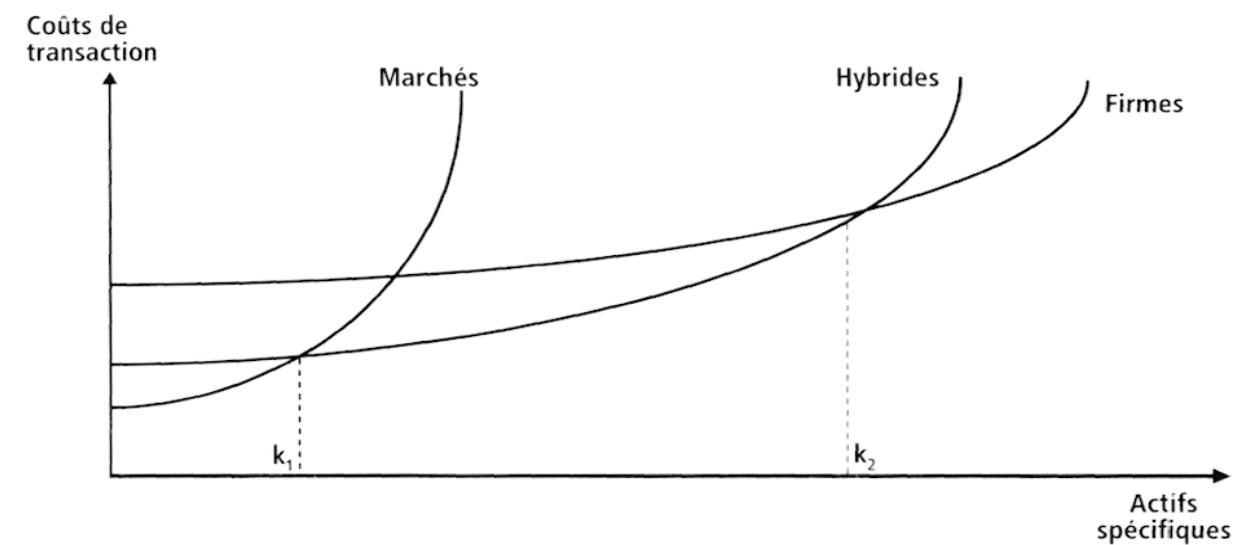
en compte tous les modes d'organisation, en particulier ceux qui ne relèvent ni de la relation de marché ni de l'entreprise intégrée. On retrouve ici nos fameuses formes hybrides, sur lesquelles Williamson avait déjà attiré l'attention en 1985, mais sans en développer l'analyse. Ceci sera fait dans un article paru en 1991 (Williamson, 1991 ; repris en 1996¹¹). Le modèle qui y est présenté repose sur le raisonnement suivant.

Soit trois modes d'organisation alternatifs, le marché, l'entreprise intégrée, et un arrangement hybride, et soit des transactions caractérisées essentiellement par le degré de spécificité des investissements qu'elles requièrent. L'hypothèse centrale est que plus le degré de spécificité croît, plus les parties à la transaction s'exposent au risque de comportement opportuniste. Ces parties essayeront donc de se prémunir contre ce risque en choisissant la forme organisationnelle adéquate. Lorsque l'actif est peu spécifique, les substituts sont nombreux et, compte tenu de l'avantage en termes de coûts de production que procure la concurrence, le recours au marché va s'imposer. À l'inverse, lorsque les inves-

11. Voir le chapitre IV.

tissements requis sont très fortement spécifiques, les coûts de transaction liés à la nécessité de se prémunir contre les comportements opportunistes (par exemple la complexité des contrats requis) deviennent tels qu'ils l'emportent sur les avantages du marché en termes de coûts de production, poussant l'entreprise à intégrer cet actif plutôt qu'à y avoir recours par le biais du marché. On retrouve donc ici l'arbitrage entre « faire » et « faire faire » mentionné plus haut et testé empiriquement dans des centaines d'études. Mais, que se passe-t-il lorsque l'on se situe dans une zone intermédiaire, là où la spécificité des investissements expose les parties à des risques de comportements opportunistes qui valent d'introduire des mesures de sauvegarde, mais sans aller jusqu'à l'intégration avec les coûts bureaucratiques et la baisse d'incitations qui en résultent ? Dans cette configuration, les agents vont préférer des dispositifs d'accord qui leur permettent de se coordonner, de consentir des investissements communs et de se contrôler mutuellement au moins en partie : on retrouve exactement les caractéristiques des formes hybrides identifiées dans la première partie. La figure 1 résume ce raisonnement.

Figure 1. L'arbitrage en présence des trois grandes familles organisationnelles



Source : Williamson, 1996, p. 108.

La lecture en est relativement simple. Lorsque les investissements sont de type générique ($k < k_1$), les acteurs préféreront le marché. Lorsque le degré de spécificité des investissements requis est élevé ($k > k_2$), rendant les actifs en question très difficilement utilisables pour d'autres transactions, la solution de l'intégration sera retenue. Entre ces deux cas polaires se situe la zone où prévalent les arrangements « hybrides ». Ces arrangements peuvent se traduire par une coordination « lâche » lorsque les investissements restent relativement peu spécifiques (nous sommes au voisinage de k_1 , sur sa droite), ou au contraire une coordination très forte, reposant par exemple sur des contrats complexes de très long terme ou de la quasi-intégration lorsque les investissements deviennent très spécifiques (nous sommes à gauche, au voisinage de k_2)¹².

3. Une première conséquence pour les politiques de la concurrence

Au vu de cette analyse, on comprend alors mieux le problème trop longtemps ignoré qui va se poser aux autorités de la concurrence. Ce problème s'inscrit dans le prolongement de ce qui a été noté plus haut à propos de l'intégration verticale et peut se formuler succinctement de la façon suivante. Si des comportements de coordination qui apparaissent anticoncurrentiels (pour des raisons sur lesquelles on reviendra dans la troisième partie) se développent et que les autorités de la concurrence interviennent sans tenir compte des caractéristiques des transactions qui motivent l'organisation de cette coordination, que se passe-t-il ?

Supposons le cas où un ensemble de partenaires (par exemple, un groupement de producteurs) soit amené à consentir des

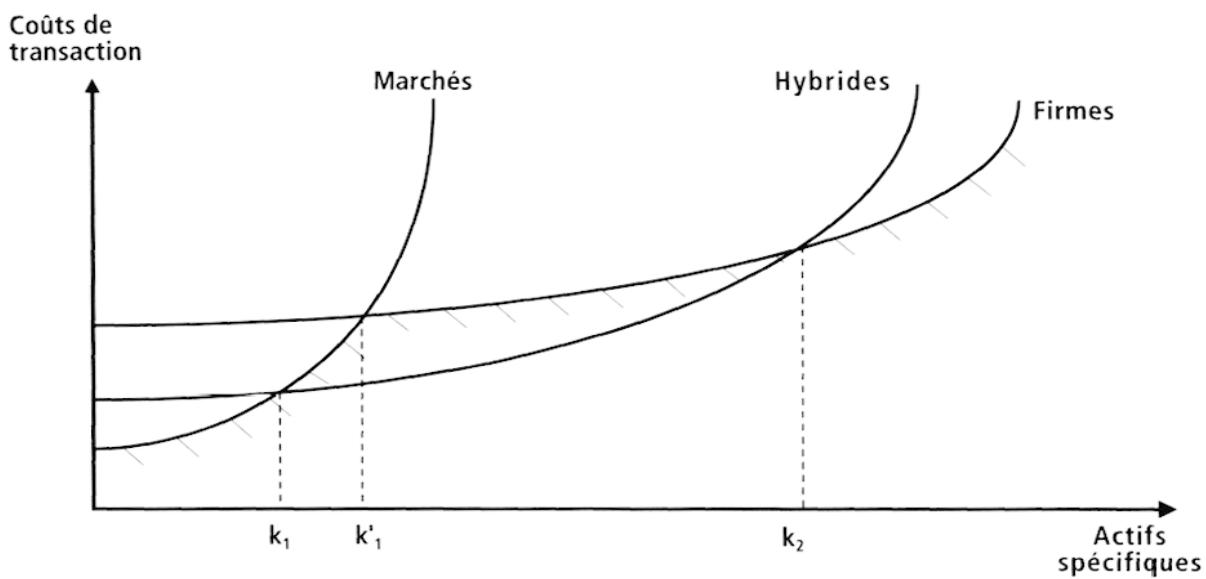
investissements liés à l'organisation d'une transaction (disons, un contrat centré sur la production d'un bien de qualité) qui les oblige à se coordonner très étroitement, par le biais d'un cahier des charges et à mettre en place un dispositif disciplinaire garantissant le respect de ce cahier par les parties prenantes. Admettons que les autorités de la concurrence soient saisies du cas de cet arrangement, par exemple au motif de collusion¹³. Admettons enfin que, ne tenant pas compte des caractéristiques de la transaction qui imposaient la coordination aux partenaires, elles interdisent cet arrangement. Quel sera le résultat ? La théorie prédit que l'arbitrage entre modes d'organisation va désormais se réduire à l'alternative entre marchés (le groupement de producteurs est dissous) ou intégration (les producteurs fusionnent et constituent une entreprise unique). La modification du graphique 1 permet d'en voir les conséquences. L'interdiction de l'arrangement hybride se traduit en effet par une modification dans l'arbitrage entre modes d'organisation (passe de k_1 à k'_1) et un accroissement des coûts de transaction pour la zone précédemment couverte par l'arrangement hybride (figure 2 en page suivante).

Le cas de figure où les autorités réglementaires interviennent sur les choix organisationnels sans tenir compte de l'impact de cette intervention sur les coûts de transaction n'est évidemment pas fictif. Il a donné lieu à de nombreuses analyses mettant en relief les distorsions organisationnelles qui en résultent. Mentionnons à titre d'exemple les analyses bien connues de Joskow et Schmalensee sur le démembrement des conglomérats de l'ex-Union soviétique (dans Ménard, 1997), ou du même Joskow dans le cas de l'électricité aux États-Unis (Joskow, 1997), ou encore dans le cas des relations entre Kodak et le service d'après-vente (Joskow, 2002).

12. Pour une analyse détaillée des différentes formes intermédiaires, voir Ménard (1996) pour une étude appliquée au cas du label avicole, et Ménard (2003) pour une analyse plus théorique.

13. Différents cas de figure sont examinés dans la troisième partie.

Figure 2. Cas où la forme organisationnelle hybride est interdite



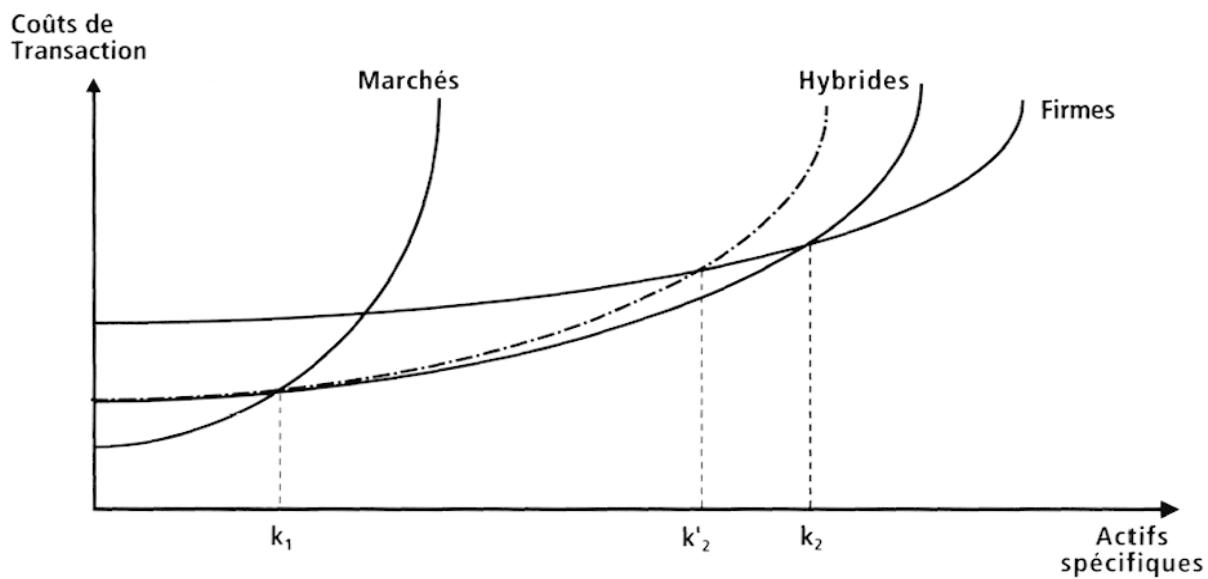
4. La modification des règles du jeu

Un deuxième cas concerne l'autre dimension que nous avons mentionnée en début de cette deuxième partie, à savoir le cas où il y a modification de l'environnement institutionnel. Les autorités réglementaires ont en effet le pouvoir de modifier de façon significative les règles du jeu. Les illustrations récentes sont extrêmement nombreuses, avec le mouvement de déréglementation et/ou de privatisation des entreprises de services publics. De nombreux travaux ont montré la sensibilité des modes d'organisation à ces modifications des règles du jeu (pour les télécommunications : voir par exemple Levy et Spiller (1996) ; ou pour le secteur de l'eau : Shirley *et al.*, 2002).

Reprends le cadre du raisonnement précédent, où il existe trois modes alternatifs d'organisation des transactions. Mais, cette fois, nous allons faire l'hypothèse que les autorités réglementaires n'interviennent pas sur le mode d'organisation par rapport à une transaction (ou une famille de transactions), comme c'était le cas dans l'exemple ci-haut, mais modifient les règles du jeu concernant tout un domaine de transactions. Pour être plus concret, on peut envisager le cas où les autorités modifient ou suppriment un dispositif institutionnel qui cadrait

les transactions des groupements de producteurs quels qu'ils soient (par exemple en modifiant significativement les règles de certification de qualité, ou en changeant la nature des organismes certificateurs) ; ou encore, le cas où les autorités modifient les règles des contrats qui s'appliquent aux accords entre partenaires, par exemple dans le cadre d'une alliance. Admettons, pour illustrer notre propos, que ces changements des règles du jeu se répercutent sur les coûts de transaction : par exemple, la modification du droit des contrats se traduit par un accroissement des coûts de contractualisation entre entreprises restant juridiquement distinctes alors qu'elle n'affecte ni l'entreprise intégrée, ni les transactions de même type qui se feraient sur le marché. On est alors dans la configuration suivante : le relèvement des coûts de transaction affectant les seules formes hybrides, suite à la modification des règles du jeu par les institutions politiques ou réglementaires, conduira les acteurs à choisir un arrangement hybride avec coûts de transaction plus élevés si les investissements spécifiques se situent à gauche de k'_2 , ou à intégrer leurs activités dans une entreprise unique si le type d'actifs concernés les situe à droite de ce point (figure 3, page suivante).

Figure 3. Cas où le recours à la forme organisationnelle hybride est rendu plus coûteux



Ainsi, l'approche en termes de coûts de transaction nous permet de comprendre, et de prédire, comment les décisions ciblées des autorités de la concurrence dans le premier cas (section 2), ou les interventions plus générales affectant les règles du jeu dans le deuxième cas (section 4) conduisent à introduire des modifications non négligeables dans l'arbitrage entre différents modes d'organisation des transactions, et donc de l'activité économique. Dans les deux exemples retenus, la décision d'interdire (1^{er} cas) ou d'introduire de nouvelles contraintes dans les règles du jeu (2^e cas) se traduit par un accroissement des coûts de transaction qui affecte l'organisation de l'activité économique et risque fort, en dernier ressort, de se répercuter sur les consommateurs. Il existe un troisième cas de figure, que nous n'avons pas examiné ici : en dynamique, les contraintes imposées à un arrangement organisationnel peuvent pousser les acteurs de cet arrangement à modifier leurs investissements de manière à en altérer le degré de spécificité.

Mais, dans tous les cas, le modèle étoffe solidement l'argument que la non-prise en compte des coûts de transaction par les autorités réglementaires, en particulier les autorités de la concurrence, a des conséquences majeures à la fois sur les modes d'organisation et sur les coûts qui leur sont associés.

Des modes de coordination enfreignant la logique binaire

Quelles sont les caractéristiques des arrangements organisationnels hybrides qui peuvent pousser les autorités de la concurrence à intervenir ainsi sur le mode d'organisation ou sur les règles du jeu ? Il s'agit essentiellement de caractéristiques découlant de la nature même des formes hybrides telles que décrites dans la section 2 de la première partie et qui échappent à la logique binaire marché *vs* entreprise intégrée qui tend à dominer l'approche en politique de la concurrence¹⁴. On voudrait illustrer cela sur trois points précis¹⁵. Pour mesurer exactement les enjeux de ce qui suit, le lecteur gardera à l'esprit ce que serait ou pourrait être la décision des autorités de la concurrence *si* la forme hybride était une entreprise intégrée.

14. Un rapporteur nous a fait remarquer à ce sujet la différence des pratiques en droit américain, plus restrictif, et en droit communautaire, plus « souple ». Cette remarque justifierait en effet un effort de comparaison que nous ne sommes pas en mesure de faire ici.

15. Les cas cités en appui à la réflexion qui suit ne sont pour le moment que des illustrations. Une étude en cours sur les décisions des autorités de la concurrence concernant ces cas devrait permettre d'aller plus loin dans l'exploration de ces problèmes.

1. Les pratiques restrictives

Toutes les formes hybrides ont une caractéristique commune : elles fonctionnent en réseau. Elles le font soit parce qu'elles visent un pouvoir de marché, ce qui nourrit l'approche traditionnelle en termes de comportement anticoncurrentiel ; soit parce que les transactions qu'elles organisent l'imposent, comme on l'a suggéré plus haut. C'est évidemment ce deuxième cas de figure qui nous intéresse ici, bien que dans la pratique les deux dimensions ne soient pas toujours faciles à distinguer.

Situons-nous donc dans l'hypothèse où la forme hybride a été choisie en raison des caractéristiques de la transaction à organiser, selon le modèle développé dans la partie précédente. Dans ce cas, comme on l'a vu, une coordination étroite est instaurée entre partenaires. Or, cette coordination s'accompagne généralement de problèmes de contrôle qui se résolvent en partie par les comportements coopératifs motivés par le partage d'une rente (c'est la dimension incitative, bien sûr), mais en partie aussi par des procédures de sélection et de discipline. Autrement dit, même dans le cas où une forme hybride opérerait sur un marché très concurrentiel et où certains partenaires peuvent même être en concurrence les uns avec les autres sur une partie significative de leurs activités (cas des alliances aériennes), elle est amenée à « organiser » la coopération. C'est ce qu'on désigne souvent sous le terme un peu barbare de « coopétition ». Il en résulte des pratiques verticales restrictives qui s'exercent en particulier sur quatre axes.

- Le premier est celui de la sélection à l'entrée et, très souvent, à la sortie (droit de regard du réseau sur les conditions de vente d'une unité partenaire). Comme le notait déjà Thorelli (1986), un réseau est toujours entouré d'un mur invisible d'épaisseur et de hauteur variables, percé de fenêtres stratégiques ici et là. Cette sélection pose problème au droit de la concurrence qui tend à y voir essentiellement une stratégie de res-

triction de l'offre¹⁶. Mais reprocherait-on à une entreprise intégrée opérant dans les mêmes conditions de marché de réguler son activité en contrôlant le nombre d'unités qu'elle opère ?

- Une deuxième composante tient à la mise en place de règles de disciplines internes imposées aux adhérents et de dispositifs d'ordre privé destinés à assurer le respect de ces règles. C'est le rôle qu'ont joué traditionnellement les organismes certificateurs dans le cas du système label (Ménard, 1996), mais aussi le « tribunal » privé mis en place par un groupe de 43 meuniers désireux de se coordonner pour assurer une offre homogène sur le segment du pain de qualité supérieure (Raynaud, 1997). Mais, jusqu'où peut aller cette imposition de normes sans se heurter à un droit de la concurrence susceptible d'y voir une entente pour limiter la différenciation des produits et la concurrence entre adhérents ?

- Le problème de la nature anticoncurrentielle ou non des formes hybrides devient particulièrement aigu dans le cas de régulation des quantités. Dans l'hypothèse que nous avons retenue ici, où la forme hybride s'impose pour une organisation efficace de la transaction, la coordination requise entre unités qui restent autonomes ne peut être maintenue sans un dispositif incitatif fort, reposant sur la capacité de dégager une rente. Ceci passe assez naturellement par des efforts de régulation de l'offre des partenaires. Du point de vue du droit de la concurrence, il y a donc là pratique explicite de restriction de l'offre, et cela même si la forme hybride en question opère sur un marché très concurrentiel où elle ne détient qu'une faible part du marché (de sorte qu'elle n'influence guère l'offre globale, mais seulement son offre)¹⁷. Encore ici, cela

16. Voir le cas des opticiens *Krys*, décision 97-D-49 du Conseil de la concurrence en date du 24 juin 1997, BOCCRF du 17 septembre 1997.

17. Voir le cas de la volaille sous label, décision 94-D-41 du 5 juillet 1994 ; BOCCRF du 17 décembre 1994.

poserait-il problème s'il s'agissait d'une entreprise unifiée ?

• Dernière composante des pratiques de restrictions, le contrôle des prix de revente internes entre partenaires. Là aussi, dans la mesure où il y a investissements mixtes et interdépendance des coûts de la chaîne de transaction conduisant à la détermination du prix du produit final, il y a une forte incitation, sinon une nécessité, à se coordonner sur des prix de transfert. On rencontre ce comportement dans l'industrie de la construction (Eccles, 1981) comme dans les alliances aériennes (cas des vols co-habilités ou des vols en correspondance impliquant deux partenaires) ou dans les systèmes de franchise. Y a-t-il là collusion visant à déboucher sur des prix à la consommation « imposés » ? Sur ce point les autorités de la concurrence fluctuent. Ainsi une décision de 1996 condamnait les pratiques d'entente entre producteurs d'huîtres et transporteurs¹⁸. Mais une autre décision, de 1994, sur le cas des volailles sous label, concluait : « ces pratiques [...] qui n'ont pas limité la concurrence entre les produits mis sur le marché sous différents labels, ne sont pas susceptibles de porter atteinte au libre jeu de la concurrence sur les marchés des volailles sous label »¹⁹. Cette dernière décision, qui continue d'être vivement controversée²⁰, est très révélatrice : face à la difficulté d'évaluer le rôle de ces modes de coordination dans une forme qui n'obéit pas au canon de l'entreprise intégrée, on se rabat sur le critère du marché. Ce n'est pas complètement injustifié, mais on élude ainsi le problème que pose la forme organisationnelle hybride.

2. Les ententes horizontales

Le cas devient encore plus litigieux, évidemment, lorsqu'une forme organisationnelle

hybride donne lieu à une entente entre partenaires visant à établir des stratégies coordonnées par rapport à l'amont, (négociation commune des prix d'acquisition des inputs, par exemple) et surtout à l'aval (coordination sur les prix de distribution). Le droit de la concurrence tend alors à être sans pitié et à traiter ces accords comme purement collusifs. Mais, est-ce si simple ? Examinons trois modes d'accords particulièrement fréquents dans les arrangements hybrides.

Le premier consiste à « déléguer » à un partenaire ou à une instance commune le pouvoir de négocier un prix de revente au distributeur final. Dans de très nombreux cas, la logique sous-jacente est de restaurer une certaine symétrie dans l'organisation de la transaction, par exemple entre producteurs dispersés et une distribution très concentrée. En principe, cela revient à organiser la collusion entre entrepreneurs juridiquement autonomes en vue d'imposer un prix au vendeur. Dans la pratique, il y a un certain flottement dans la mise en œuvre de la règle, en particulier en raison de la sensibilité des législateurs à l'argument de symétrie.

Une deuxième forme concerne les ententes sur le prix de vente, par exemple dans le cas d'une coopérative de commerçants. Face à la concurrence des entreprises de distribution intégrées, de nombreux commerçants de petite taille ont en effet développé des arrangements hybrides : groupements d'achats, harmonisation de leur comptabilité, de leur système informatique, accords de transfert de biens de manière à réduire les stocks tout en assurant la satisfaction rapide de la clientèle, systèmes d'assurance permettant à un client de bénéficier de services de la part de l'ensemble des adhérents, etc. Ces accords peuvent-ils aller jusqu'à la détermination d'un prix de vente commun, fondé sur l'agrément des adhérents ? Non, répond le droit de la concurrence : il y a là collusion²¹. Vu sous l'angle organisationnel, cette réponse soulève au

18. Décision concernant l'expédition des huîtres de Marennes-Oléron, décision 95-D-78 du 5 décembre 1995 ; BOCCRF du 28 février 1996.

19. Idem, p. 419 sq.

20. Comme en témoigne un séminaire de la Direction de la prévision tenu le 20 décembre 2000.

21. Avis 99-A-18 du Conseil de la concurrence en date du 17 novembre 1999, BOCCRF du 31 mars 2000.

moins trois questions. D'abord, peut-on ignorer, dans une telle décision, la structure de marché, interdisant à un arrangement hybride qui détient une part de marché de moins de 5 % ce qu'on autorise sans problème à l'entreprise intégrée concurrente de ces arrangements et qui détient 25 % des parts de ce même marché ? Ensuite, pourquoi interdire à un groupe d'adhérents à une coopérative ce qu'on accepte dans un système de franchise ? Ne peut-on considérer une coopérative de commerçants comme strictement analogue à un système de franchise où le franchiseur appartient aux franchisés ? Enfin, impose-t-on à une entreprise intégrée, même lorsqu'elle détient une part de marché non négligeable, de laisser chacun de ses magasins déterminer librement son prix de vente ? La difficulté du droit de la concurrence à répondre à ces questions ne tient-elle pas fondamentalement à la prégnance d'un raisonnement fondé sur la dichotomie : marché ou entreprise intégrée, faisant fi de ce qu'il existe d'autres modes d'organisation des transactions, qui répondent à une nécessité économique ?

Un exemple particulièrement illustratif de cette difficulté concerne un cas qui revient périodiquement devant les autorités de la concurrence, celui des campagnes promotionnelles collectives. Une forme hybride peut-elle lancer une campagne de promotion affichant un prix de vente déterminé ou même accompagné de la mention « prix généralement pratiqué » ? Situons-nous à nouveau dans l'hypothèse où l'arrangement hybride répond à un problème de coordination visant à pouvoir concurrencer efficacement d'autres modes d'organisation, en particulier l'entreprise intégrée²². Une campagne publicitaire est un signal : elle vise à attirer l'attention du consommateur. Il y a donc un problème de clarté et de crédibilité du signal. Posons à nouveau la

question de façon comparative, mettant en parallèle un arrangement hybride et une entreprise intégrée. Lorsque Intersport (une coopérative) lance une campagne promotionnelle pour contrer son concurrent Décathlon (une entreprise intégrée), le signal « prix maximum recommandé aux adhérents à cette campagne » lancé sur les médias a-t-il la même portée que l'affichage pur et simple d'un prix unique ? Et lorsqu'un consommateur entend acheter de la papeterie sur Internet, est-il équivalent que pour connaître le meilleur prix, il lui suffise de consulter la liste affichée par Office Dépôt, quel que soit le magasin, alors que pour Plein Ciel il devrait consulter les prix pratiqués par chaque magasin (et, éventuellement, ce que représenterait le coût de livraison pour chacun d'eux) ?

3. Les modalités de coopération

Le développement réussi d'une coopération entre partenaires à une forme hybride conduit évidemment très souvent à un accroissement des efforts de coordination, tant en aval qu'en amont. Sur l'échelle des formes hybrides (voir figure 1), cela revient à s'éloigner des ententes lâches, proches de relations de marché (au voisinage de k_1) et à se rapprocher de l'entreprise intégrée (au voisinage de k_2)²³. Situons-nous dans ce dernier cas et retenons l'hypothèse que cette forme hybride est en concurrence avec des entreprises intégrées. Ne se retrouve-t-on pas alors, en présence d'un droit de la concurrence, tenté d'évaluer les comportements des deux modes organisationnels en s'appuyant sur des critères distincts ? Par exemple, pour juger d'un cas de fusion (figure de l'entreprise intégrée), on s'intéressera à l'effet sur le surplus du consommateur qu'on tentera de déterminer *ex-ante* (procédure pour avis), sans avoir à tenir compte des effets sur la pro-

22. Ceci n'exclut pas la présence d'autres motifs, par exemple la recherche d'un certain pouvoir de marché. Il revient à l'analyse appliquée de démêler ces dimensions, par exemple en prenant en compte la part de marché en statique, mais aussi en dynamique.

23. Un exemple en est fourni par l'arbitrage entre «*contract-based agreements*» et «*joint ventures*» dans le cas des transferts de technologie (voir l'étude économétrique de Oxley, 1999).

fitabilité et les investissements de l'entreprise. En revanche, dans le cas du développement d'une coopération (cas de figure hybride), on mesurera l'effet sur le surplus global (surplus du consommateur et surplus du producteur), généralement *ex-post* (procédure contentieuse). Outre les problèmes de mesure, particulièrement difficiles lorsqu'il s'agit d'apprécier l'effet d'un arrangement organisationnel sur le surplus global, il y a la possibilité que les deux critères divergent.

Mais surtout, ces critères reposent sur une évaluation qui tend à ignorer une partie non négligeable des raisons économiques qui déterminent le choix d'un mode organisationnel, à savoir la présence des coûts de transaction. Il peut très bien en résulter que là où l'on entendait favoriser la concurrence, on encourage la concentration. En effet, si la forme hybride est choisie pour résoudre des problèmes inhérents à la transaction, son interdiction ou l'adoption de règles ou de décisions défavorables vont pousser à choisir d'autres modes de coordination, en particulier l'intégration, comme le suggère le modèle développé dans la deuxième partie.

Conclusion

Plutôt que de procéder à une défense et illustration des mérites de l'économie néo-institutionnelle pour nous aider à repenser les politiques de la concurrence en tenant davantage compte de la différence des modes organisationnels et de leurs déterminants, j'ai préféré illustrer ici comment certains des outils de cette approche permettent d'éclairer un point de divergence profond avec l'approche économique conventionnelle. L'économie néo-institutionnelle porte une attention toute particulière à l'émergence de nouveaux modes d'organisation des transactions, et donc de l'activité économique, parce qu'elle y voit avant tout la recherche d'arrangements adéquats eu égard aux caractéristiques des transactions à organiser. Vu sous cet angle, le regard théorique est donc spontanément

favorable, en tout cas ouvert, à ces arrangements et à la concurrence organisationnelle qu'ils permettent. Du point de vue normatif, la conséquence immédiate est qu'il convient de regarder d'abord les raisons qui sous-tendent l'émergence, le développement et les modalités de fonctionnement retenues par ces formes organisationnelles non standards de manière à déceler si elles répondent à des besoins transactionnels. Sous réserve qu'il n'y ait pas menace de préddation conduisant à un pouvoir de marché significatif, l'économie néo-institutionnelle voit donc prioritairement l'intérêt économique majeur qu'il y a au développement de formes organisationnelles diversifiées et concurrentielles dans une économie de marché. À cette approche favorable s'oppose une approche conventionnelle spontanément suspicieuse.

Là où les néo-institutionnalistes cherchent d'abord à voir si la coordination vise à résoudre des problèmes transactionnels, l'approche conventionnelle, parce qu'elle sous-estime ou ignore le rôle des coûts de transaction dans les choix organisationnels, tend spontanément à voir dans la coopération recherchée par les formes hybrides des stratégies de collusion²⁴. La multiplication des arrangements hybrides de toute sorte et l'impact des nouvelles technologies sur les modes d'arrangement des transactions laissent heureusement prévoir une évolution dans le sens d'une prise en compte par le droit de la concurrence de ce qu'il en coûte pour organiser les transactions dans différents arrangements. ■

L'auteur remercie les refereees pour leurs critiques et suggestions et s'excuse de n'avoir pu répondre à toutes les questions soulevées.

24. Pour un bilan stimulant de ces difficultés et des effets de la négligence des coûts de transaction par les autorités régulatrices et de la concurrence, en particulier dans le secteur déréglementé, voir Joskow (1997 ; 2002).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Anderson E., Gatignon H. *Firms and the Creation of New Markets*. In Ménard C., Shirley M. (Eds), "Handbook of New Institutional Economics", Kluwer Academic Press (à paraître, 2003).

Bulletin officiel de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (BOCCRF), 17 décembre 1994 ; 28 février 1996 ; 17 septembre 1997 ; 31 mars 2000.

Coase R.-H. *The Nature of the Firm*. 1937, Reprinted in "The Firm, The Market and the Law", Chicago University Press, Chicago, 1988.

Coase R.-H. *The Acquisition of Fisher Body by General Motors*. Journal of Law and Economics, 2000, 43 (1), p. 15-32.

Cœurderoy R., Quelin B. *L'économie des coûts de transaction : un bilan des études empiriques sur l'intégration verticale*. Revue d'Economie Politique, 1997, 107 (2), p. 145-181.

Crocker K., Masten S.-E. *Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation*. Journal of Regulatory Economics, 1996, vol. 9, p. 5-39.

Dwyer F.-R., Oh S. *A Transaction Cost Perspective on Vertical Contractual Structure and Interchannel Competitive Strategies*. Journal of Marketing, 1988, 52, p. 21-34.

Dyer J.-H. *Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value*. Strategic Management Journal, 1997, 18 (7), p. 535-556.

Eccles R. *The Quasifirm in the Construction Industry*. Journal of Economic Behavior and Organization, 1981, 2 (4), p. 335-357.

Farrell J., Scotchmer S. *Partnerships*. Quarterly Journal of Economics, 1988, 103, p. 279-297.

Fearne A. *The Evolution of Partnership in the Meat Supply Chain: Insights from the Beef Industry*. Supply Chain Management, 1998, 3, p. 214-231.

Ghosh M., John G. *Governance Value Analysis and Marketing Strategy*. Journal of Marketing, 1999, 63, p. 131-145.

Goldberg V.-P. *Relational Exchange: Economics and Complex Contracts*. American Behavioral Scientist, 1980, 23 (3), p. 337-352.

Grandori A., Soda G. *Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms*. Organization Studies, 1995, 16 (2), p. 183-214.

Gulati R., Singh H. *The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances*. Administrative Science Quarterly, 1998, 43, p. 781-814.

Holmstrom B., Roberts J. *The Boundaries of the Firm Revisited*. Journal of Economic Perspective, 1998, 12 (4), p. 73-94.

Joskow P. *Contract Duration and Relationship-specific Investment: Empirical Evidence from the Coal Market*. American Economic Review, 1987, 77, p. 168-185.

Joskow P. *Restructuring, Competition and Regulatory Reform in the US Electricity Sector*. Journal of Economic Perspectives, 1997, 11 (3), p. 119-138.

Joskow P. *Transaction Costs Economics, Antitrust Rules and Remedies*. Journal of Law, Economics and Organizations, 2002, 18 (1), p. 95-116.

Joskow P., Schmalensee R. *Privatization in Russia: What Should be a Firm?* In Ménard C. (Ed), "Transaction Costs Economics: Recent Developments", Edward Elgar Pub., 1997, p. 86-126.

Klein B. *Fisher-General Motors and the Nature of the Firm*. Journal of Law and Economics, 2000, 43 (1), p. 105-141.

Klein P., Shelanski H. *Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Survey and Assessment*. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1995, 11 (2), p. 335-361.

Lafontaine F., Raynaud E. *Residual Claims and Self-Enforcement as Incentive Mechanisms*. In "Franchise Contract: substitutes or Complements?" dans Brousseau E. et Glachant J.M. (Eds), "The Economics of Contracts", Cambridge University Press, Cambridge, 2002, p. 315-336.

Lafontaine F., Slade M. *Retail Contracting: Theory and Practice*. *Journal of Industrial Economics*, 1997, 45, p. 1-25.

Levy B., Spiller P. *Regulations, Institutions and Commitments. A comparative Analysis of Telecommunications Regulation*. Cambridge University Press, Cambridge (UK), 1996.

Linnemer L., Perrot A. *Une analyse économique des signes de qualité: labels et certifications des produits*. *Revue Économique*, 2000, 51 (6), p. 1397-1418.

Ménard C. *On Clusters, Hybrids and other Strange Forms. The Case of the French Poultry Industry*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1996, 152 (1), p. 154-183.

Ménard C. *Le pilotage des formes organisationnelles hybrides*. *Revue Économique*, 1997, 48 (3), p. 741-750.

Ménard C. *The Maladaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms*. *International Review of Law and Economics*, 1998, 18 (4), p. 403-417.

Ménard C. *The Economics of Hybrid Organizations*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, (2003, à paraître).

Ménard C., Valceschini E. *The Creation and Enforcement of Collective Trademarks*. *Voprosi Economiki ("Economic Issues")*, Moscou, 1999, mars, p. 74-87.

Oxley J.-R. *Institutional Environment and the Mechanism of Governance: the Impact of Intellectual Property Protection on the Structure of Inter-firm Alliances*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1999, 38 (3), p. 283-309.

Palay T.-M. *Comparative Institutional Economics: the Governance of the Rail Freight Contract*. *Journal of Legal Studies*, 1984, 13, p. 265-288.

Park S.-H. *Managing an Interorganizational Network: A Framework of the Institutional Mechanism for Network Control*. *Organization Studies*, 1996, 17 (5), p. 795-824.

Powell W.-W. *Inter-Organizational Collaboration in the Biotechnology Industry*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1996, 152 (1), p. 197-215.

Raynaud E. *Propriété et exploitation partagée d'une marque commerciale : aléas contractuels et ordre privé*. Ph.D. Université de Paris Panthéon-Sorbonne, 1997.

Rindfleisch A., Heide J.-B. *Transaction Cost Analysis: Past, Present and Future Applications*. *Journal of Marketing*, 1997, 61, p. 30-54.

Richardson G.-B. *The Organization of Industry*. *Economic Journal*, 1972, 82, p. 383-396.

Riordan M., Williamson O.-E. *Asset Specificity and Economic Organization*. *International Journal of Industrial Organization*, 1985, 3 (4), p. 365-378.

Shirley M. (Ed). *Thirsting for Efficiency. The Economics and Politics of Urban Water System Reforms*. Pergamon/Elsevier, Amsterdam, 2002.

Thorelli H.-B. *Networks: Between Markets and Hierarchies*. *Strategic Management Journal*, 1986, 7 (1), p. 37-51.

Williamson O.-E. *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press-Macmillan, New York, 1985.

Williamson O.-E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, Oxford-New York, 1996.