

Structures de gouvernance, institutions, et qualité des produits: le cas des filières agroalimentaires

Emmanuel Raynaud

► **To cite this version:**

Emmanuel Raynaud. Structures de gouvernance, institutions, et qualité des produits: le cas des filières agroalimentaires. Sciences du Vivant [q-bio]. Université Paris Dauphine (Paris 9), 2014. tel-02794875

HAL Id: tel-02794875

<https://hal.inrae.fr/tel-02794875>

Submitted on 5 Jun 2020

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

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



DAUPHINE UNIVERSITE PARIS
ECOLE DOCTORALE DE DAUPHINE
Economie – informatique – mathématique – sciences de gestion – sciences sociales

**STRUCTURES DE GOUVERNANCE, INSTITUTIONS, ET
QUALITE DES PRODUITS**
Le cas des filières agroalimentaires

HABILITATION A DIRIGER DES RECHERCHES EN SCIENCES ECONOMIQUES

Présentée et soutenue publiquement par

Emmanuel Raynaud

JURY

Philippe GAGNEPAIN, Professeur, Université de Paris I & Ecole d'Economie de Paris, *Rapporteur*

Éric GIRAUD-HERAUD, Directeur de Recherches (INRA, département SAE2), *Rapporteur*

Bertrand QUELIN, Professeur, HEC, Paris, *Rapporteur*

Danielle GALLIANO, Directrice de Recherches (INRA, département SAD), *Examinatrice*

Stéphane SAUSSIER, Professeur, Université de Paris I et directeur de la chaire Economie des
Partenariats Public Privé (IAE), *Examineur*

Éric BROUSSEAU, Professeur, Université Paris Dauphine, *Coordinateur*

REMERCIEMENTS

L'activité de recherche, comme l'activité artistique, peut se pratiquer de manière solitaire ou dans le cadre de collaborations. La grande majorité de la production scientifique qui compose le terreau de ce mémoire provient de collaborations. C'est une posture de recherche souhaitée. J'ai le sentiment, voir la conviction, que c'est au travers des interactions avec mes collègues que mes idées, nos idées, prennent forme, sont critiquées, éprouvées, amendées, affinées et au final, je l'espère, améliorées. En conséquence, je souhaite remercier, sans les impliquer, les différents co-auteurs de mes articles publiés et articles en cours. Ils sont listés par ordre alphabétique : Eric Brousseau, Marta Fernandez-Barcala, Pierre Garrouste, Manuel Gonzalez-Diaz, Francine Lafontaine, Stéphane Marette, Claude Ménard, Thierry Pénard, Stéphane Saussier, Loïc Sauvé, Egizio Valceschini. Les travaux présentés ici sont aussi les leurs.

Je remercie Eric Brousseau pour avoir accepté de diriger ce mémoire et pour ses nombreuses remarques qui ont amélioré le document initial. Plus généralement, je profite de cette page où, je l'espère, la liberté de ton est de mise pour, plus généralement, le remercier pour son soutien tout au long de mon parcours professionnel. Il m'a très souvent associé, directement ou indirectement, à nombres des initiatives qu'il a porté en faveur de la communauté des économistes travaillant dans le domaine de l'économie des organisations et des institutions (école-chercheur ESNIE, organisation de workshops, de colloques, implications dans des ouvrages collectifs). Je me rappelle d'un email adressé à Eric (et dont j'étais en copie) par Avner Grief de l'université de Stanford, l'une des figures importantes du champ de recherche mobilisé dans ce mémoire qui, je cite de mémoire, remerciait Eric dans les termes suivants : « *Eric, you are such a great provider of public goods* ». J'espère être en capacité d'associer Eric à la production de biens publics que je pourrais porter dans le futur.

Je souhaite aussi remercier plusieurs collègues pour leur relecture attentive de ce mémoire. Une mention spéciale (ma « palme d'or » en quelque sorte) revient à Egizio Valceschini. Il a été la personne qui m'a scientifiquement accueilli à l'INRA, il fut aussi mon co-directeur de thèse ainsi qu'un co-auteur à de nombreuses occasions. J'ai énormément appris en collaborant avec lui à la fois pour la rédaction de documents ainsi que pour l'identification et l'élaboration de programmes de recherche. Pour ce mémoire, il m'a fait de très nombreux commentaires extrêmement pertinents qui ont permis de considérablement améliorer la version initiale. Plus généralement, tout comme Eric Brousseau, Egizio a toujours été présent et de très bon conseil à des moments critiques de mon parcours professionnel. Qu'il trouve ici l'expression de ma gratitude.

Je remercie sincèrement les rapporteurs ainsi que les autres membres du jury pour avoir accepté de faire partie de ce jury et d'avoir consacré du temps à l'élaboration de commentaires critiques sur mes travaux. Depuis que j'ai accepté de prendre la direction de mon UMR en Janvier 2014, je mesure bien mieux ce que signifie un agenda surchargé et éclaté. Je sais que tous les membres du jury partagent le même type d'agenda que le mien. Je prends leur présence à ce jury comme une marque de sympathie et d'intérêt à mes travaux.

Je remercie finalement ma compagne et nos deux enfants pour avoir su (ou pu) composer avec mon esprit occupé, parfois préoccupé, par la rédaction de ce document. Chantal a aussi pleinement participé au document en le relisant dans son intégralité afin de traquer sans relâche les (trop) nombreuses fautes d'orthographe. J'attends de lire son propre mémoire d'habilitation en sachant que mes compétences sur l'orthographe sont plus que limitées. Nos enfants sont encore à un âge où ils ne peuvent que subir les effets collatéraux d'un esprit absorbé, sans nécessairement en comprendre

l'origine. J'ai aussi une pensée plus qu'affectueuse et nostalgique, je devrais dire filiale, à la mémoire de mes parents, trop rapidement disparus et dont le souvenir m'accompagne. Ma réussite au baccalauréat avait été source de fierté pour eux qui n'avaient aucun diplôme. Mon père, qui avait assisté à la soutenance de ma thèse, m'avait par la suite avoué avec toute l'humilité qui le caractérisait n'avoir « pas tout compris » mais être heureux pour moi. Je me plais à penser qu'ils auraient ressenti le même sentiment aujourd'hui.

Pour une raison que j'ignore j'aime travailler en musique depuis mon adolescence. Les artistes suivants ont ainsi activement participé à la bande originale de ce mémoire : Agoria, Alain Bashung, Archive, Beasty Boys, Black Rebel Motorcycle Club, Claude Nougaro, David Bowie, Death in Vegas, Deftones, DEUs, Fermin Muguruza, Foals, Ginzu, God is an Astronaut, Interpol, Jesus and Mary Chains, Keith Jarrett, LCD Soundsystem, Massive Attack, Mogwai, Mono, Sigur Ros, Sonic Youth, System of a Down, The Doors, The Durutti Column, The Horrors, The National, The Prodigy, The Warlocks, Thurston Moore, Toe, Underworld, UNkle, Young Gods. Pour la plupart d'entre eux, je les ai déjà remerciés en contribuant à financièrement pérenniser leur carrière artistique.

TRAVAUX ET PUBLICATIONS

Articles publiés (revues à comité de lecture).

- [1] PENARD, T., E. RAYNAUD, S. SAUSSIÉ, (2011), "Monitoring Policy and Organizational Form in Franchised Chains ", *International Journal of the Economics of Business* 18(3), 399-417.
- [2] BROUSSEAU, E., RAYNAUD, E. (2011), "Climbing the Hierarchical Ladders of Rules: A Life-Cycle Theory of Institutional Evolution", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 79, 65-79.
- [3] BROUSSEAU, E., P. GARROUSTE, E. RAYNAUD (2011), "Institutional Changes: Alternative Theories and Consequences for Institutional Design", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 79, 3-19.
- [4] RAYNAUD, E., SAUVEE, L., VALCESCHINI, E. (2009), "Aligning Branding Strategies and Governance of Business Transactions", *Industrial and Corporate Change*, 18(5), 835-868.
- [5] LAGRANGE, L., RAYNAUD, E., VALCESCHINI, E. (2008), « Qualités et consommateurs : nouvelles approches de la segmentation », *Economie Rurale*, 301 (Mars),
- [6] GONZALEZ-DIAZ, M., RAYNAUD, E. (2007), "La gouvernance de la qualité ", *Economie Rurale*, 299 (Mai-Juin), 42-57.
- [8] RAYNAUD, E., VALCESCHINI, E. (2005), « Collectif ou collusif ? A propos de l'application du droit des ententes aux certifications officielles de qualité », *Revue Internationale de Droit Economique*, 2, 165-195.
- [9] RAYNAUD, E., SAUVEE, L., VALCESCHINI, E. (2005), "Alignment between Quality Enforcement Devices and Governance Structures in the Agro-food Vertical Chains", *Journal of Management and Governance*, 9(1), 47-77.
- [10] RAYNAUD, E., SAUVEE, L., VALCESCHINI, E. (2005), « Marques et organisation des filières agroalimentaires : une analyse par la gouvernance », *Economie et Société*, série *Systèmes Agroalimentaires*, 5, 837-854.
- [12] PENARD, T., RAYNAUD, E., S. SAUSSIÉ (2004): "Théories des contrats et réseaux de franchise : analyses et enseignements", *Revue Française d'Economie*, n. 4, vol. XVIII, 151-191.
- [13] MARETTE, S., RAYNAUD, E. (2003): "L'application du droit de la concurrence aux secteurs agro-alimentaire", *Economie Rurale*, Septembre-Décembre, 9-22.
- [14] PENARD, T., RAYNAUD, E., SAUSSIÉ, S. (2003): "Dual Distribution and Royalty Rates in Franchised Chains: an Empirical Exploration Using French Data", *Journal of Marketing Channel*, 10 (3/4), 5-29.
- [15] LAFONTAINE, F., RAYNAUD, E. (2000): "Créance résiduelle et flux de rentes comme mécanismes incitatifs dans les contrats de franchise: compléments ou substituts?", *Revue d'Economie Industrielle*, numéro spécial, "The Economics of Contracts in Prospect and Retrospect", 92, 255-276.

- Version traduite et augmentée ("The Role of Residual Claims and Self-Enforcement in Franchise Contracting") reproduite dans, E. Brousseau, J.M. Glachant (eds.), *The Economics of Contract in Prospect and Retrospect*, Cambridge University Press, 2002, 315-336.

- Reproduit dans, F. Lafontaine (eds.), *Franchise Contracting and Organization*, Edward Elgar Publishing, 2005, 435-458.

[16] RAYNAUD, E., SAUVEE, L. (2000): "Signes collectifs de qualité et organisation des producteurs: l'approche par l'économie des coûts de transaction", *Economie Rurale*, 258, 101-112.

[17] VALCESCHINI, E., GOZLAN, E., RAYNAUD, E. (1999): "Quelle stratégie d'information des consommateurs?", *Risque*, 38, 73-78.

Articles publiés (revues sans comité de lecture).

[18] RAYNAUD, E. (2010): "La segmentation par la qualité dans les filières fruits et légumes : espoirs et contraintes autour de la signalisation de la qualité gustative de l'offre de tomates", *Innovations Agronomiques*, 9, 25-36.

[19] RAYNAUD, E. (2001): "La gouvernance des labels avicoles: efficacité transactionnelle et politique de la concurrence", *Economie et Sociologie Rurale / Agrarwirtschaft Und Agrarsoziologie*, vol. 2/01, 71-94.

[20] RAYNAUD, E., SAUVEE, L. (2000): "Common Labelling and Producers' Organization: The Transaction Cost Approach", *Actes et Communications*, INRA-ESR, vol. 17-2, 133-142.

[21] RAYNAUD, E. (2000): Note de lecture "Economie des contrats: bilan et perspectives", *Economie Rurale*, 260, Novembre-Décembre, 155-156

Articles soumis

[22] BROUSSEAU, E., RAYNAUD, E. (soumis), "Trade-offs between Centralizing / Decentralizing Governance: the Impact of Population's Characteristics" soumis au *Journal of Comparative Economics*.

[23] FERNANDEZ BARCALA, M., GONZALEZ-DIAZ, M., RAYNAUD, E., (soumis), "Why do Geographical Indicators Proliferate? The Relevance of Supply Chain Mechanisms of Governance", soumis à *Supply Chain Management*.

Articles en cours

[24] RAYNAUD, E., P. SCHNAIDER (2014), "The Economics of Plural Forms in Organizational Economics: the best of Two Worlds?"

[25] MENARD, C., E. RAYNAUD (2013), "Ulysses and the Sirens: Commitment and Control in Hybrid Organizations". Soumission programmée pour Décembre 2014, revue visée, *Industrial and Corporate Change*.

[26] LAFONTAINE, F., LO, D., RAYNAUD, E. (2012), "The Role of Economic Rent and Franchisor Supervision in Franchising Contracts".

Chapitres d'ouvrages

- [27] MENARD, C., SAES, S., DOS SANTOS SILVA, V., RAYNAUD, E. (2014), "Introdução", dans C. Ménard, S. Saes, V.L. Dos Santos Silva, E. Raynaud (eds.), *Desafios para a Economia das Organizacoes : Formas Plurais*, 12-21.
- [28] SCHNAIDER, P., RAYNAUD, E., SAES, S. (2014), "O Fenomeno das Formas Plurais", dans C. Ménard, S. Saes, V.L. Dos Santos Silva, E. Raynaud (eds.), *Desafios para a Economia das Organizacoes : Formas Plurais*, 48-67.
- [29] GONZALEZ-DIAZ, M., RAYNAUD, E., FERNANDEZ BARCALA, M. (2014), "How to Manufacture Quality? the Diversity of Institutional Solutions and their Interactions", in E. Brousseau, J.M. Glachant (eds.), *Manufacturing Markets*, Cambridge University Press, 37-57.
- [30] RAYNAUD, E. (2010), "The Structure of Franchise Contracts", in P. Klein and M. Sykuta (eds.), *The Elgar Companion to Transaction Costs Economics*, Edward Elgar, 194-204.
- [31] RAYNAUD, E. (2009), "Eléments d'analyse économique" dans N. Dissaux et R. Loir (eds), *La protection, légale du franchisé au début du XXI siècle*, L'harmattan, 7-45.
- [32] RAYNAUD, E. (2008), "Governance Structures and Contractual Design in Retail Chains", E. Brousseau, J.M. Glachant (eds.), *New Institutional Economics: A Guidebook*, Cambridge University Press, 235-251.
- [33] RAYNAUD, E. (2008), «Les incitations au cœur de l'économie des organisations : l'apport de Bengt Holmström », dans, D. Chabaud, J.M. Glachant, Y. Perez (eds.), *Les grands auteurs en économie des organisations*, Management & Société, 262-290.
- [34] RAYNAUD, E., SAUVEE, L., VALCESCHINI, E. (2004), "Quality Enforcement Mechanisms and the Governance of the Supply Chains in the European Agro-food Sector", dans G. Schiefer et U. Rickert (eds.), *Quality Assurance, Risk Management and Environmental Control in Agriculture and Food Supply Networks*, Universität Bonn – ILB Press, Bonn, 277-290.
- [35] PENARD, T., RAYNAUD, E., SAUSSIÉ, S. (2004), "An Overview of Franchising in France", dans, I. Allon et D.H.B Welsh (eds.), *International Franchising in Industrialized Markets: Northern and Western Europe*, Washington DC, CCH. Inc. Publishing.
- [36] LAFONTAINE, F., RAYNAUD, E. (2002): "The Role of Residual Claims and Self-Enforcement in Franchise Contracting", dans E. Brousseau, J.M. Glachant (eds.), *The Economics of Contract in Prospect and Retrospect*, Cambridge University Press, 315-336. Le document de travail est disponible sur le site du National Bureau of Economic Research : <http://www.nber.org/papers/w8868> .
- [37] RAYNAUD, E. (2001), «La compatibilité entre signes officiels de qualité et politique de la concurrence : les enseignements de l'analyse économique des accords de franchise», dans Société Française d'Economie Rurale (eds.), *Face au droit rural et à ses pratiques : une approche conjointe des économistes, des juristes et des sociologues*, L'Harmattan-SFER, collection Droit et Espace Rural, 117-129.

[38] RAYNAUD, E., VALCESCHINI, E. (2000): "La gouvernance : vecteur de crédibilité d'un signal commun de qualité", dans Bellon, B., Plunket, A., Voisin, C. (eds.), *La coopération industrielle*, Economica, 45-54.

[39] RAYNAUD, E., VALCESCHINI, E. (1999): "Réglementation de la concurrence et coordination inter-entreprises: le cas d'une marque collective, le label rouge", dans Bardelli, P., Froehlicher, T., Vendemini, S. (eds.), *Connivences d'acteurs, contrats, coopération et métamorphose des organisations*, Presse Universitaire de Nancy, 183-201.

[40] RAYNAUD, E. (1999): "Creating a central party to manage a web of contracts: The case of franchising in the French milling industry", dans Galizzi, G., Venturini, L. (eds.), *Vertical Relationships and Coordination in the Food System*, Physica-Verlag, pp. 597-610.

Ouvrages

[41] MENARD, C, S. SAES, V. DOS SANTOS SILVA, S. E. RAYNAUD (eds.) (2014). *Desafios para Economia da Organizações: Formas Plurais*. Editora Atlas S.A.

Rapports écrits

[42] RAYNAUD, E., VALCESCHINI (2007): "Creation and Capture of Value in Sectors of the Agri-food Chains: Strategies and Governance", working paper OECD, Trade and Agriculture Directorate.

[43] PENARD, T., RAYNAUD, E., SAUSSIÉ, S. (2002): "La mixité des réseaux de franchise: étude empirique et analyse économique", rapport final pour le Ministère de l'Industrie (division DECAS).

[44] RAYNAUD, E, SAUVEE, L., VALCESCHINI, E. (2002): "Quality Strategies and Producer's Organisation: Consumer Information and Competition Policy", rapport final pour l'Union Européenne, projet FAIR PL98-4404.

Rapport diplômant

[45] *Propriété et exploitation partagée d'une marque collective : aléas contractuel et ordre privé*. Thèse pour le doctorat en Sciences Economiques, soutenue le 16-12-1997 à l'Université de Paris I (directeur de thèse : Claude Ménard).

Résumé du mémoire

Mes travaux de recherche portent sur les différents mécanismes qui composent la gouvernance des activités économiques avec une application aux relations entre qualité des produits, organisation des filières et institutions. Je traite de cette thématique dans le cadre des filières agroalimentaires, essentiellement aux niveaux national et Européen. En introduction je présente mon parcours de recherche en l'inscrivant dans la filiation de ce qu'une littérature récente qualifie « d'économie de la gouvernance ». Dans cette introduction, je présente brièvement la diversité des outils de coordination explorés dans ce champ de recherche.

Dans le chapitre 2, je me concentre sur la gouvernance des accords interentreprises au travers de l'exemple de la franchise commerciale. Ce chapitre s'intéresse à différentes dimensions de la gouvernance de ces réseaux en considérant que l'environnement ou le cadre institutionnel dans lequel ils opèrent est exogène. J'aborde successivement différentes dimensions de la gouvernance de ces réseaux : (i) la proportion d'unités possédées en propre par le franchiseur – le « degré » d'intégration verticale des réseaux - ; (ii) la conception du contrat de franchise pour les unités franchisées, en particulier la nature et les interactions de différents mécanismes d'incitation ; (iii) la politique de contrôle des unités par le franchiseur ; (iv) les mécanismes de gouvernance pour des réseaux de franchise plus atypiques dans lesquels le franchiseur est collectivement possédé par les franchisés. Je m'intéresse finalement aux règles légales encadrant la rupture du contrat de franchise en discutant du bien fondé économique de certaines règles cherchant à limiter le droit pour le franchiseur de rompre unilatéralement le contrat. La perspective de recherche décrite dans ce chapitre porte sur l'analyse des formes dites plurielle, dans lesquelles différents modes de gouvernance coexistent pour piloter des transactions similaires

Dans le chapitre 3, j'ouvre la gamme des signes de qualité au-delà des marques commerciales pour intégrer les signes officiels de qualité. J'étudie en particulier les interactions entre différentes stratégies de qualité (le type de signe de qualité mobilisé ainsi que la nature de l'information transmise aux consommateurs) et la coordination entre acteurs dans les filières agricoles. Même si les règles institutionnelles sont toujours considérées comme exogènes, elles sont ici mobilisées comme ressources par certains acteurs des filières (cas des signes officiels de qualité). Je m'intéresse alors aux conséquences de ces règles collectives sur la coordination verticale entre les acteurs aux différentes étapes des filières en contrastant la coordination verticale des filières dans les cas de marques privées et dans les cas de filières sous signes officiels de qualité. J'étudie aussi le problème de la compatibilité entre la gouvernance des labels publics et le droit de la concurrence. La perspective de recherche que j'explore porte sur les interactions entre acteurs publics et opérateurs privés dans le cadre de la gestion des cantines scolaires. Je m'intéresse d'une part aux déterminants du choix entre délégation de la gestion de ces cantines à des opérateurs privés et gestion directe par les municipalités ; d'autre part aux politiques d'approvisionnement de ces cantines avec un accent particulier mis sur le recours à un approvisionnement local au travers de filières dites courtes.

A la différence des deux chapitres précédents, le chapitre 4 porte sur la conception du cadre institutionnel dans lequel s'insère l'activité économique ainsi que sur sa dynamique. Au même titre que les modes de gouvernance des accords inter-entreprises, ce cadre devient lui-même une variable endogène. Je développe l'idée selon laquelle ce cadre institutionnel est composé de différents « niveaux » de gouvernance sur un axe centralisation / décentralisation de la gouvernance. Ces niveaux se distinguent à la fois par la taille de la population utilisant ces règles (du contrat bilatéral aux règles génériques s'appliquant à l'ensemble de la population d'une juridiction donnée – par exemple un pays) ainsi que par la nature de ces règles (règles négociées vs. règles imposées). La dynamique

institutionnelle est analysée comme la transformation progressive (l'institutionnalisation), de règles « locales » et négociées en règles génériques d'essence obligatoire. La perspective de recherche porte sur l'identification des arbitrages à l'œuvre permettant d'expliquer l'appariement entre problèmes de coordination et niveau de gouvernance. Elle cherche aussi à identifier des variables explicatives permettant de comprendre la diversité empiriquement constatée, de la centralisation / décentralisation de la gouvernance.

Une conclusion générale synthétise l'intégralité des travaux et perspectives présentés.

Table des matières

Résumé du mémoire	8
Chapitre I. Introduction générale : parcours de recherche et identification d'une thématique transversale	11
I.1. Parcours de recherche	11
I.2. Economie de la gouvernance comme thématique transversale : la diversité des mécanismes et des échelles de coordination.	15
Chapitre II. La gouvernance des relations interentreprises : le cas des réseaux de franchise	18
II.1. Déterminants de l'intégration verticale dans les réseaux de franchise	21
II.2. Politique de contrôle des unités du réseau	24
II.3. Les mécanismes d'incitation dans les accords de franchise	26
II.3.1. Identification et coexistence de plusieurs mécanismes incitatifs	26
II.3.2. Les interactions entre mécanismes d'incitation	27
II.3.3. Mécanismes d'incitation et protection légale des franchisés	29
II.4. Perspectives : Expliquer l'existence des formes plurielles et décrire leur diversité.....	30
Chapitre III. Stratégies de qualité et structures de gouvernance dans les filières agroalimentaires	34
III.1. Définir les stratégies de qualité et l'origine de leur valeur économique.....	36
III.2. Stratégies de qualité et coordination verticale dans les filières.....	39
III.3. Gouvernance des certifications officielles de l'origine et de la qualité et politique de la concurrence.....	44
III.4. Perspectives : modes alternatifs de gouvernance pour la fourniture d'un service public - le cas des cantines scolaires.....	48
Chapitre IV. De la gouvernance des relations inter-firmes au cadre institutionnel.....	52
IV.1. La dynamique du cadre institutionnel : l'institutionnalisation progressive de niveaux de gouvernance décentralisés.....	54
IV.2. Perspectives : affiner les arbitrages entre niveaux de gouvernance et identifier des facteurs explicatifs.....	57
V. Conclusion générale	64
Références bibliographiques	69

Chapitre I. Introduction générale : parcours de recherche et identification d'une thématique transversale

Ce mémoire d'habilitation à diriger des recherches est un moment privilégié pour mener une analyse réflexive sur ma production scientifique et sur ma trajectoire de recherche, en relisant et reliant les diverses thématiques qui ont jalonné mon parcours de recherche. Il présente et synthétise les travaux que j'ai menés depuis la soutenance de ma thèse de doctorat en sciences économiques fin 1997 sous la direction de Claude Ménard au sein du centre ATOM (Analyse Théorique des Organisations et des Marchés) de l'Université de Paris I. Dans cette introduction, j'expose les objets sur lesquels ont porté mes travaux jusqu'à présent ainsi que ceux que j'ai initiés plus récemment. Son principal objectif est de dégager la ligne directrice qui me permet de travailler avec et sur une problématique scientifique cohérente et novatrice, à partir d'objets empiriques divers. Qu'y a-t-il de commun en effet entre l'organisation d'un réseau de franchise, la coordination verticale au sein d'une filière agroalimentaire et la restauration scolaire ? Cette diversité des objets de recherche a pour conséquence l'utilisation de plusieurs cadres théoriques et outils conceptuels mobilisés au gré des besoins de la question scientifique posée.

Cette introduction présente mon parcours de recherche ainsi que la thématique que je considère comme transversale à mes différents travaux. La description de mon parcours présente les différentes thématiques que j'ai abordées dans mon travail de recherche (I.1). Je cherche ensuite à en tirer une thématique générique et transversale (I.2). Cette dernière porte sur la diversité des modes et niveaux de gouvernance. Chaque chapitre est consacré à un domaine de recherche particulier où j'ai obtenu des résultats significatifs. Ces chapitres ne se referment pas sur un programme de recherche clos, au contraire je leur associe le projet de recherche que j'entends poursuivre ou initier dans le futur. Je n'ai donc pas découpé le mémoire autour d'une partie sur les travaux passés et une autre sur le projet scientifique mais intégré la « partie projet » au sein des différents chapitres (à chaque fois en dernière section).

I.1. Parcours de recherche

Dans ma thèse intitulée « *Propriété et exploitation partagée d'une marque collective : aléas contractuels et ordre privé* », je me suis intéressé à la structure de gouvernance mise en place par un groupe d'acteurs ayant créé et exploitant une marque collective. Dans la perspective ouverte par l'économie des coûts de transaction (Williamson, 1985, 1991) qui considère que le choix d'un mode

d'organisation (une structure de gouvernance) cherche à limiter (de manière efficace) les problèmes de coordination entre les acteurs, j'ai étudié les problèmes de coordination liés à l'usage partagé d'un actif (en l'occurrence un actif immatériel) afin d'expliquer le choix du mode d'organisation existant. J'ai réalisé ce travail de thèse au sein de l'INRA dans le département SAD (Sciences pour l'Action et le Développement) ; département pluridisciplinaire qui combine sciences sociales et sciences biotechniques (essentiellement agronomie, écologie, sciences animales). Au moment où j'ai engagé mes recherches, l'économie des coûts de transaction était peu mobilisée par les chercheurs de l'INRA¹. Les chercheurs de ce département menaient un programme de recherche sur la « construction sociale de la qualité des produits ». Leur objectif scientifique était de dépasser une approche strictement technologique de la qualité et de prendre en compte de manière explicite les jeux d'acteurs qui, à travers leurs interactions pour l'élaboration de normes et de règles de qualité participent à la définition de la qualité des produits, ce que les chercheurs du département SAD conceptualisaient comme des opérations de « qualification des produits ».

A la suite de ma thèse, j'ai été recruté en 1998 comme chargé de recherches sur un profil d'économiste, avec l'objectif d'approfondir au plan théorique la problématique de la coordination verticale dans les filières agro-alimentaires en lien avec les stratégies de qualité. La création de signes de qualité pour les produits agroalimentaires se base sur un référentiel qualité qui, même s'il contient une dimension de spécification technique évidente, doit aussi intégrer une analyse des incitations des acteurs à respecter le référentiel qu'ils utilisent. Le département SAD manquait alors d'outils théoriques et de compétences économiques pour approfondir cette question de la coordination autour de la qualité des produits.

Plusieurs de mes travaux ont concerné cette problématique, avec comme question principale celle des conséquences en termes de coordination verticale de la création ou de l'exploitation d'un signe de qualité. Cette question est importante car il existe une forte diversité empirique de signes de qualité dans le domaine de l'agroalimentaire. Une classification simple, mais utile, distingue au moins deux types : d'un côté, les marques commerciales, propriétés d'un acteur d'une filière (un transformateur, un distributeur...) ou possédées par une organisation collective comme une interprofession ; d'un autre côté les signes de qualité exploités collectivement, en particulier les signes officiels de qualité, propriété des pouvoirs publics, par exemple les labels rouge et AOC (Appellation d'Origine Contrôlée) au niveau national, AOP (Appellation d'Origine Protégée), IGP (Indication Géographique de Provenance) au niveau européen).

¹ Depuis lors, quelques équipes du département SAE2 de l'INRA se sont engagées dans ce courant, notamment à Montpellier.

Dans mon travail de thèse, j'ai développé mon propre cadre d'analyse à partir d'un cas du premier type de signe de qualité, à savoir une marque commerciale dans le secteur de la meunerie en France dont l'usage est partagé au travers d'un accord de franchise. Cela m'a permis d'approfondir l'étude de la gouvernance des réseaux de franchise. Je me suis ainsi familiarisé avec la littérature sur la franchise commerciale en économie (voir Blair et Lafontaine, 2005, Lafontaine et Slade, 2007, pour des revues). La gouvernance des réseaux de franchise est principalement du ressort du titulaire de la marque, en l'occurrence le franchiseur. Ce dernier a ainsi une grande latitude pour choisir entre différentes modalités de cette gouvernance². Même si les règles de droit (droit du contrat de franchise, de droit des marques, plus généralement de la propriété intellectuelle) affecte l'organisation des réseaux, ces dernières sont considérées comme exogènes au niveau d'un réseau particulier, notamment lorsque l'on s'intéresse spécifiquement aux relations entre un franchiseur et ses franchisés³.

Par la suite, j'ai élargi le domaine de validité de mes résultats et renforcé mon cadre d'analyse en le mettant à l'épreuve de signes de qualité du deuxième type. J'ai étudié la gouvernance d'acteurs de filières exploitant un signe officiel de qualité. J'ai montré que mes travaux sur la franchise commerciale étaient en même temps pertinents et novateurs pour analyser ces signes officiels. La pertinence tient aux convergences importantes entre les deux systèmes. Dans les deux cas, des acteurs juridiquement indépendants (mais souvent économiquement dépendants) partagent le droit, contractuellement institué, d'utiliser un même signe et sont confrontés à des problèmes de coordination identiques (qui seront décrits en détail ultérieurement). L'aspect novateur de ce travail tient à une différence notable entre ces deux types de signes, qui concerne leur gouvernance. Dans le cas d'un signe officiel de qualité, même si sa création a pour origine une initiative des acteurs des filières (en l'occurrence une initiative collective), la gouvernance repose sur un ensemble de règles élaborées et imposées par la puissance publique et portant à la fois sur la définition de la qualité (définition du cahier des charges), sur les mécanismes permettant de la garantir (certification par tierce partie) et aussi sur le type d'organisation permettant de gérer le signe (gouvernance collective au sein d'une filière). Dans le cas des réseaux de franchise, la gouvernance reste du ressort du détenteur du signe.

Ces travaux sur les certifications de l'origine et de la qualité, m'ont permis de passer d'une analyse de la gouvernance des accords entre entreprises à une analyse des institutions qui encadrent l'activité économique⁴. J'ai ainsi développé une analyse originale de la dynamique des institutions selon laquelle

² Il choisit, par exemple, la combinaison entre unités en succursale (possédées en propre) et unités franchisées, la répartition des unités en franchise entre les différents franchisés, la localisation géographique des unités, les clauses du contrat avec les franchisés, etc.

³ Ce qui n'empêche pas les franchiseurs, collectivement au travers d'associations professionnelles (par exemple en France, la Fédération Française de la Franchise), d'essayer d'influencer la réglementation qui s'applique à eux.

⁴ La définition des institutions la plus couramment utilisée en économie est celle de North (1990, p. 3) : « *Institutions are the rules of the game in a society, or more formally, are the humanly devised constraints that shape human interactions* ».

des initiatives en termes de gouvernance qui émergent « localement »⁵ se retrouvent progressivement adopté par un ensemble plus large d'acteurs, jusqu'à devenir la norme dans un secteur donné voir un pays. Dans mon analyse, je considère ainsi qu'il existe une continuité entre les modes d'organisation inter-entreprises et les règles institutionnelles qui représentent plus différents niveaux d'applications de règles de coordination qu'une différence de nature.

La description rapide de mon parcours scientifique montre que j'ai progressivement abordé différents dispositifs et niveaux de coordination. Comme suggéré auparavant, le terme de niveau renvoie à la taille d'une communauté d'agents utilisant des règles de coordination communes. Le niveau de gouvernance auquel l'on se situe trace en partie une ligne de démarcation entre ce que l'on considère comme des variables de décision (des variables endogènes) et ce que l'on considère comme des paramètres exogènes. Ce mémoire est construit afin de rendre compte d'une endogénéisation progressive de différents niveaux de coordination. Dans mes travaux sur les réseaux de franchise, l'accent est mis presque exclusivement sur la coordination bilatérale entre deux acteurs économiques. Les règles de droit encadrant les réseaux sont considérées comme totalement exogènes et le cœur de l'analyse porte, étant donné ces règles, sur le choix des modes de coordination bilatéraux. L'analyse des signes de qualité et de leurs conséquences sur la coordination verticale entre acteurs des filières introduit les interactions entre positionnement stratégique des entreprises, dispositifs institutionnels (dans le cas des signes officiels de qualité) et gouvernance des relations inter-entreprises. Ils analysent les interactions entre d'une part la coordination verticale entre entreprises et, d'autre part, la définition de la qualité pour les signes officiels de qualité. Même si l'élaboration et l'origine des règles publiques ne sont pas analysées, les interactions entre ces règles et la gouvernance des filières sont explicitement prises en compte. Finalement, mes travaux sur la construction et la dynamique des institutions s'intéressent plus à la dimension de la gouvernance qui, en quelque sorte échappe ou plus précisément dépasse, le cadre des relations bilatérales. Dans ces travaux, les règles génériques de coordination, souvent cristallisées (mais pas uniquement) dans des règles publiques deviennent elles-mêmes endogènes car construites par les acteurs économiques en fonction de leurs besoins de coordination. Mes recherches permettent de passer d'une coordination strictement bilatérale à une coordination plus multilatérale impliquant un plus grand nombre d'acteurs. Elle permet aussi une endogénéisation des « règles du jeu » qui deviennent elles-mêmes des variables de décisions pour les acteurs économiques. De ce point de vue, mes travaux s'inscrivent assez directement dans le champ

⁵ Le caractère local s'apprécie en fonction du nombre d'agents impliqués (ou du domaine d'application d'une règle de coordination). Le grain le plus fin est représenté par les règles de coordination dans une relation bilatérale tandis que des règles cristallisées au sein du droit par exemple sont d'application générique.

de recherche récent qualifié d'économie de la gouvernance (Dixit, 2004, 2009 ; Williamson, 2005, 2010). Cette thématique de l'économie de la gouvernance, que je présente de manière synthétique dans la section suivante, constitue un fil conducteur de mes travaux.

I.2. Economie de la gouvernance comme thématique transversale : la diversité des mécanismes et des échelles de coordination.

La thématique de l'économie de la gouvernance constitue la thématique qui irrigue l'ensemble des travaux synthétisés dans ce mémoire. La notion de gouvernance est montée en puissance à la fois dans différentes sciences sociales (en particulier en sciences politiques, en gestion et en économie) mais aussi plus généralement dans le discours public⁶. Nous nous restreindrons dans le cadre de ce mémoire à la discipline économique. Même au sein de l'analyse économique, le périmètre que recouvre cette thématique n'est cependant pas encore complètement stabilisé. Aussi, il me semble utile d'en préciser les contours d'autant que ses frontières ont été l'objet d'importants changements. Cela me permettra de montrer que l'endogénéisation progressive de différents niveaux de coordination / gouvernance (dans le sens précisé auparavant) présente dans mes travaux est le reflet de l'expansion du champ de l'économie de la gouvernance.

Le concept de gouvernance a initialement été introduit et popularisé dans les travaux sur la « gouvernance d'entreprise » (*corporate governance* dans la littérature internationale). A la suite de l'ouvrage de Berle et Means (1932) apparu au moment de la création de très grandes entreprises, une littérature immense s'est intéressée aux conséquences de la séparation entre la gestion de ces grandes entreprises et leur propriété. Dans cette perspective, la gouvernance d'entreprise a alors principalement comme objet l'analyse des mécanismes permettant aux actionnaires des entreprises de les « gouverner » sans que ces derniers ne soient nécessairement impliqués dans la gestion quotidienne de ces entreprises. Actant la séparation entre gestion et propriété et reconnaissant l'éventuelle divergence d'intérêt entre les actionnaires et les gestionnaires, l'accent est mis sur les mécanismes d'incitation à l'œuvre pour que les décisions des gestionnaires soient congruentes avec les intérêts des actionnaires (voir par exemple Shleifer et Vishny, 1997, Hermalin, 2013, pour des synthèses).

L'usage de la notion de gouvernance est sorti du cadre strictement intra-organisationnel pour progressivement irriguer d'autres aspects de l'analyse économique. Dans une forme de proximité

⁶ Le succès de la notion de gouvernance dans le discours public et politique entraîne comme conséquence une démultiplication des sens qu'on lui porte. Selon la belle formule utilisée par Chevallier (2003), « *tout ce passe comme si la gouvernance avait été victime de son succès, en devenant un de ces mots passe-partout, un de ces concepts omnibus qui en est venu à recouvrir des significations extrêmement diverses* » (p. 204).

thématique, l'analyse de la coordination inter-organisationnelle a été la première à mobiliser cette notion de gouvernance. Dans la suite de l'article fondateur de Coase (1937) sur la nature et les frontières de la firme, les travaux de Williamson (1985, 1996) qualifient les différentes manières d'organiser l'échange de produits au sein de filières de production comme des structures de gouvernance alternatives. Les travaux de Williamson ont permis de souligner d'une part, que les firmes étaient non seulement des acteurs d'une économie de marché mais aussi (surtout) qu'elles étaient des modes de coordination alternatifs aux marchés ; d'autre part, qu'il existe des différences structurelles entre marchés et firmes en particulier quand aux mécanismes permettant la coordination économique. L'analyse d'Ostrom (1990) sur les biens communs souligne elle aussi la diversité, empiriquement constatée, des manières de gérer un bien commun et affine l'analyse des mécanismes qui sont au cœur de la gouvernance de ces biens⁷. Mes travaux sur la franchise commerciale s'inscrivent dans cette perspective et mobilisent la notion de gouvernance pour expliquer la diversité des manières de piloter les réseaux de franchise. L'environnement institutionnel est ici considéré comme exogène ; il intervient comme paramètre dans le choix des modes de gouvernance.

Par rapport à la problématique initiale sur la gouvernance d'entreprise, ces différents travaux militent pour une extension de l'usage de la notion de gouvernance. Extension d'abord quant à l'objet : les questions de gouvernance sont présentes à des échelles multiples et dans des contextes divers, la gouvernance d'entreprise n'étant qu'une application particulière. Dépassement quant à l'objectif ensuite : au-delà d'une organisation efficace de la délégation entre actionnaires et gestionnaires, il s'agit surtout de concevoir et mettre en place des règles de coordination permettant une division du travail et une coopération étendue entre acteurs économiques. Un des éléments témoignant de cette extension provient des définitions récentes de *Economic governance*, proposées par des auteurs comme Oliver Williamson et Avinash Dixit. La définition proposée par Williamson (2005, p. 1) est sans doute la plus large en terme d'objectif assigné à la gouvernance : *"the economics of governance is an effort to implement the study of good order and workable arrangements.....the economics of governance as herein defined is principally an exercise in bilateral private ordering..... Governance is the means by which to infuse order, thereby to mitigate conflicts and realize mutual gains"*. Cette définition est à la fois générique quant à la fonction affichée de la gouvernance et restreinte sur son champ d'application. La fonction de la gouvernance est de produire un « ordre économique », c'est-à-dire, une situation dans laquelle les plans des agents individuels sont mutuellement compatibles. Au travers de ces travaux, Williamson l'a cependant circonscrite aux relations inter-entreprises. Cette définition a néanmoins le

⁷ Rappelons ici que le prix Nobel d'Economie, plus précisément le Sveriges Risbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, a été attribué en 2009 à ces deux auteurs pour leurs travaux sur l'économie de la gouvernance (voir les informations sur le site du comité Nobel disponible à l'adresse suivante : http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/advanced-economicsciences2009.pdf)

mérite d'intégrer explicitement dans l'analyse de la production de cet ordre économique la possibilité pour les agents économiques d'organiser leurs relations sans nécessairement recourir à une tierce partie publique pour définir et/ou faire respecter les accords. La définition proposée par Dixit (2009, p. 5) étend explicitement à la fois le champ d'application de l'économie de la gouvernance, au-delà des relations inter-entreprises, et la diversité des instruments mobilisés au service de cette gouvernance : *"the structure and functioning of the legal and social institutions that support economic activity and economic transactions by protecting property rights, enforcing contracts, and taking collective action to provide physical and organizational infrastructure"*⁸. De mon point de vue, ces définitions mettent en évidence, au moins, deux aspects saillants :

- (i) Le fonctionnement d'une économie de marché repose sur l'existence de dispositifs permettant de garantir la réalisation des échanges (la question de *l'enforcement*) que se soit pour protéger les droits de propriété ou faire appliquer les accords contractuels. Dans la majorité des échanges, il existe une composante séquentielle qui introduit un décalage entre l'accord des parties et sa réalisation effective⁹. Chaque partie a besoin de garanties pour se prémunir des conséquences du comportement opportuniste de l'autre partie. Mes travaux sur la qualité des produits et la coordination verticale dans les filières agricoles étudient ces mécanismes de garanties de la qualité.
- (ii) Si l'Etat et le droit jouent un rôle fondamental pour garantir les transactions, la gouvernance peut aussi émerger de l'interaction entre les parties à l'échange (de manière bilatérale ou multilatérale). Cela fait écho à la littérature, immense, sur le fonctionnement d'un « ordre privé » (voir Dixit, 2004 et Richman, 2004, pour des revues récentes). Dit autrement, contrats, organisations et institutions sont tous des instruments au service de la gouvernance économique. Mes travaux sur la qualité des produits et les modes de gouvernance associés ainsi que ceux sur la dynamique des institutions intègrent la diversité des parties prenantes et leurs interactions à différentes échelles de coordination.

⁸ L'académie Royale des Sciences Suédoise définit quand à elle de la manière suivante : *"Institutions are sets of rules that govern human interactions.....Economic governance research seeks to understand the nature of such institutions in light of the underlying economic problem they handle"*.

⁹ Par exemple, la qualité du produit échangé peut se révéler non pas au moment de l'achat mais au moment de sa consommation effective. Voir Nelson (1970) et Darby et Karni (1973) pour une distinction entre différents types de biens en fonction du moment où la qualité est révélée aux acheteurs.

Chapitre II. La gouvernance des relations interentreprises : le cas des réseaux de franchise

Contribuer à la compréhension des choix organisationnels des entreprises pour piloter leurs transactions est ici mon objectif principal. Pourquoi certaines entreprises intègrent-elles leurs fournisseurs (distributeurs) tandis que d'autres ont recours à la contractualisation ou à l'échange sur le marché spot ? Comment expliquer l'existence d'une diversité de formes de contrats (contrats écrits / informels, contrats de court / long termes, etc.). Des transactions similaires sont-elles organisées de la même manière par différentes entreprises ? Depuis les travaux fondateurs de Coase (1937) et Williamson (1975, 1985), ces questions sont et restent au cœur de l'économie des organisations (Gibbons et Roberts, 2013).

Mes travaux sur les déterminants des modes de gouvernance des relations inter-firmes ont été réalisés pour l'essentiel sur les réseaux de franchise commerciale (voir [12] pour une synthèse)¹⁰. Ce système de distribution (voir Blair et Lafontaine, 2005. Lafontaine et Slade, 2012, pour des synthèses) est certainement l'une des innovations organisationnelles majeures du XXI^{ème} siècle. Il s'est largement répandu dans les différents secteurs d'activité jusqu'à devenir la forme dominante dans le commerce de détail. Il existait ainsi en 2013 au niveau national, plus de 1700 réseaux de franchise représentant plus de 65000 points de vente et générant un chiffre d'affaires de 47,4 milliards d'euros (source : *Fédération Française de la Franchise*)¹¹.

La franchise commerciale est un cas d'espèce souvent cité de formes d'organisation appelées hybrides dans la théorie des coûts de transaction (voir Williamson, 1991, et Ménard, 2013, pour une revue récente). Ces formes hybrides combinent des éléments de la gouvernance par le marché et des éléments de la gouvernance par la hiérarchie. Tout en restant juridiquement indépendant du franchiseur (et donc créancier résiduel du résultat de leur activité), les franchisés sont néanmoins soumis à de nombreuses restrictions au travers du contrat de franchise qui limite leur capacité décisionnaire¹². Les

¹⁰ Dans la suite du document, les références bibliographiques entre crochets renvoient à mes travaux publiés, soumis ou en cours de soumission.

¹¹ Voir le site de la Fédération Française de la Franchise (<http://www.franchise-fff.com/franchise/chiffres-cles/les-chiffres-cles-en-france.html>). Aux Etats-Unis, on estime que la franchise commerciale représente un tiers du chiffre d'affaires du commerce de détail au niveau national.

¹² En droit, un accord de franchise est défini comme : « un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde à une autre, le franchisé, en échange d'une compensation directe ou indirecte, le droit d'exploiter une franchise dans le but de commercialiser des types de produits et/ou services déterminés. Il doit comprendre au moins les obligations suivantes : (i) l'utilisation d'un nom ou d'une enseigne commun et une présentation uniforme des locaux et/ou des moyens de transport visés au contrat ; (ii) la communication par le franchiseur au franchisé de savoir-faire ; (iii) la fourniture continue par le franchiseur au franchisé d'une assistance commerciale ou technique pendant la durée de l'accord » (article 1-3-b du règlement i4087/88 de la communauté Européenne).

travaux sur l'organisation des réseaux de franchise participent ainsi d'une réflexion sur ces formes hybrides et, plus généralement, sur les déterminants des structures de gouvernance inter-entreprises. En particulier, ils mettent en évidence les mécanismes de coordination présents au sein de ces modes de gouvernance et renseignent sur les déterminants de l'intégration verticale.

Grâce à l'existence de données régulièrement collectées sur l'organisation des réseaux de franchise, la franchise est un bon laboratoire pour tester certaines propositions de l'économie des contrats et de l'économie des organisations (voir Lafontaine et Slade, 2007, 2013). Par exemple, le partage des revenus entre le franchiseur et un franchisé renvoie directement aux travaux théoriques sur la forme optimale des contrats incitatifs (Lafontaine, 1992, Stiglitz, 1974) et présente des similitudes avec le partage observé dans d'autres types de relations contractuelles (contrats de métayage, de droits d'auteur ou de licence de technologies pour n'en citer que quelques uns). Par ailleurs, le choix entre intégrer et franchiser une unité est une application directe des travaux portant sur les déterminants des « frontières de la firme ».

La gouvernance des réseaux de franchise recouvre plusieurs dimensions qui sont autant de variables de décision pour le franchiseur. Mes travaux ont porté sur quatre d'entre-elles à la fois en raison de leur intérêt par rapport aux cadres théoriques existants mais aussi en raison de la disponibilité de données¹³ : intégrer ou franchiser (II.1) ? Comment contrôler les unités du réseau (II.2) ? Quel système d'incitation pour les unités franchisées (II.3) ? Quelles modalités de gouvernance lorsque la propriété du franchiseur est partagée entre les franchisés (II.4) ?

Concernant la première question, nous¹⁴ avons mis en évidence plusieurs variables pertinentes pour expliquer le choix d'intégrer ou de franchiser les unités ([14]). Nous avons montré qu'il existe des interactions entre les clauses contractuelles et le choix d'intégrer ou non les unités du réseau : le taux de royalties n'est pas indépendant de la proportion d'unités franchisées et *vice versa*. A propos de la politique de contrôle du franchiseur ([1]), nous avons montré qu'il est efficace pour le franchiseur de ne pas contrôler l'intégralité des unités d'un réseau (ou de ne pas les contrôler toutes les unités avec la même intensité). Sur la question de la nature des mécanismes incitatifs dans les contrats de franchise ([15], [36]), nous avons montré qu'il existe deux grandes familles de mécanismes (créance résiduelle et flux de rentes) qui sont complémentaires ; les deux mécanismes sont nécessaires pour résoudre

¹³ Ce ne sont pourtant pas les seules. Le franchiseur doit aussi choisir la localisation géographique de ses magasins, quelle que soit l'organisation de ces derniers (succursales ou franchisés), décider du nombre de franchisés (qui peut être inférieur au nombre d'unités franchisées si le réseau a recours à un « multi-franchisage »), *i.e.* des proportions respectives des magasins en propriété ou franchisés, définir, etc.

¹⁴ Dans la suite de ce mémoire, l'emploi du « nous » fera toujours référence à un travail réalisé en collaboration.

différents problèmes d'incitation. Nous en avons ensuite tiré des conséquences sur la protection juridique des franchisés ([31]).

Dans la suite de ces travaux, mon objectif est de contribuer à expliquer ce que la littérature récente en économie (et aussi en gestion) désigne comme des « formes plurielles » (Bradach, 1997), à savoir qu'une même entreprise utilise pour piloter une transaction donnée différents modes d'organisation (II.5). La franchise commerciale est un exemple paradigmatique de ces formes avec la coexistence au sein du même réseau d'unités intégrées (en propre ou succursales) et d'unités franchisées.

II.1. Déterminants de l'intégration verticale dans les réseaux de franchise

La première dimension étudiée de la gouvernance des réseaux de franchise porte sur les déterminants de l'intégration verticale dans les réseaux. Il s'agit d'une application directe de la question des frontières de la firme initiée par Coase (1937) et approfondie par Williamson (1975, 1985). Il s'agit par ailleurs d'un arbitrage qui a fait l'objet d'une large littérature empirique et théorique (voir Brickley et Dark, 1987, pour une contribution originale, et Lafontaine et Slade, 2007, pour une synthèse récente). Cette littérature a tiré profit d'un fait stylisé majeur par rapport à la gouvernance des réseaux : la coexistence, pour la majorité des réseaux, d'unités possédées par le franchiseur (succursales) et d'unités franchisées. Cette coexistence est appelée distribution duale dans la littérature sur la franchise ou plus généralement formes plurielles (voir [12] pour une synthèse). Les études empiriques, initialement exclusivement dans le contexte des Etats Unis, ont montré que le « mix » entre intégration verticale et franchise varie entre les secteurs sans toutefois être totalement déterminé par un effet sectoriel. Nous constatons à l'intérieur d'un même secteur une forte hétérogénéité du « degré d'intégration verticale » des réseaux (Lafontaine et Shaw, 2005).

En collaboration avec Stéphane Saussier (IAE, U. Paris I) et Thierry Pénard (U. Rennes II), nous avons constitué une base de données de panels de réseaux opérant en France sur la période 1994-2000 (base composée de 745 réseaux de franchise) afin d'étudier les déterminants et l'évolution de la distribution duale ([14]). Ces données proviennent de la compilation de certaines caractéristiques des réseaux rassemblées annuellement dans un « annuaire de la franchise » et disponible pour les professionnels du secteur. Le recours à des données de panel présentait deux avantages. D'une part, nous pouvions étudier, en coupe instantanée, le degré d'intégration verticale dans et entre les différents secteurs d'activité représentés dans la base ; d'autre part, ces données nous permettaient aussi d'en étudier l'évolution. Ce dernier point est particulièrement important pour tester les propositions de différentes contributions théoriques. Ainsi, plusieurs travaux (par exemple, Caves et Murphy, 1976, Scott, 1995) soutiennent l'idée selon laquelle le recours à la franchise est expliqué comme un moyen de faciliter l'expansion des réseaux. La structure de gouvernance préférée par les franchiseurs est l'intégration verticale. Cependant, les réseaux ont initialement des contraintes en capital et/ou en ressources et compétences humaines qui empêchent leur expansion rapide¹⁵. Le recours à la franchise permet de mobiliser les ressources des franchisés (ressources financières et humaines). Si la

¹⁵ Un des enjeux stratégiques pour les réseaux est la capacité à rapidement atteindre une taille critique afin de profiter d'économies d'échelle notamment au niveau marketing. Pour certains coûts de promotion, le coût unitaire décroît avec la taille du réseau.

croissance et la maturité d'un réseau lui permet de développer ses ressources propres, l'intérêt de franchiser décroît avec le temps. La proportion d'unités en franchise devrait ainsi être négativement corrélée avec l'expansion du réseau. Inversement, Gallini et Lutz (1992) soutiennent que les franchiseurs ont recours à l'intégration verticale pour signaler la valeur de leur réseau.¹⁶ Les franchiseurs préfèrent recourir à la franchise en raison de ses propriétés incitatives (voir la section II.3). Cependant, ils possèdent un avantage informationnel sur la valeur de leurs réseaux par rapport aux candidats franchisés. L'intégration de certaines unités par le franchiseur est alors un signal crédible sur la valeur de la marque. Etant créancier résiduel des profits des unités intégrées, le profit total du franchiseur est ainsi directement lié à la performance des unités intégrées. Un réseau n'aurait pas intérêt à posséder en propre des unités s'il considère que son concept commercial n'a pas ou peu de valeur. Si cette valeur est progressivement révélée aux candidats à la franchise, l'intégration verticale perd de son intérêt. A long terme, la gouvernance des réseaux devrait tendre vers un degré d'intégration verticale nul. Les deux analyses théoriques présentées prédisent que la coexistence d'unités franchisées et intégrées verticalement est un mode d'organisation transitoire.

Le traitement de nos données a montré que la proportion d'unités intégrées commence par décroître puis se stabilise ensuite à un niveau supérieur à zéro (figure 1). La réduction initiale va dans le sens des travaux de Gallini et Lutz (1992). La stabilité observée par la suite est plus problématique pour les travaux prévoyant une disparition de la distribution duale. Les franchiseurs semblent chercher à maintenir une combinaison entre unités franchisées et unités intégrées. De plus, cette coexistence se retrouve dans les différents secteurs d'activité représentés dans la base de données (figure 2). Ces résultats suggèrent que chaque réseau possède en quelque sorte une cible en termes de proportion d'unités en propre, cette cible n'étant pas complètement déterminée par le secteur d'activité.¹⁷

¹⁶ Un franchiseur qui a confiance dans la valeur de son concept commerciale aura d'autant plus tendance à rendre son profit directement dépendant des résultats de ses unités. Le moyen le plus direct pour le franchiseur est alors de posséder les unités.

¹⁷ Une analyse empirique plus fine montre que les réseaux ouvrent à la fois des unités franchisées et des succursales durant leur expansion.

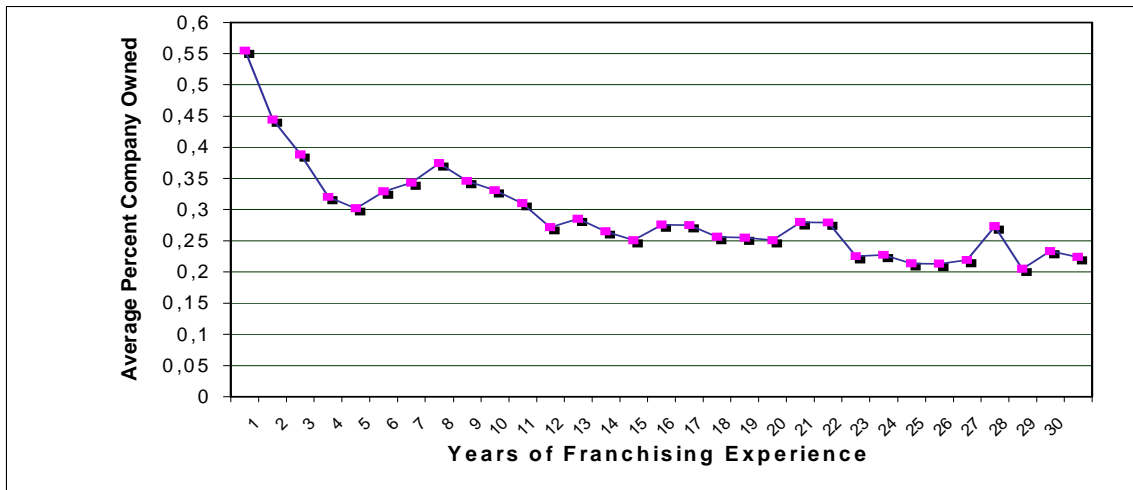


Figure 1 : Proportion d'unités intégrées en fonction de l'expérience dans la franchise (source, [13]).

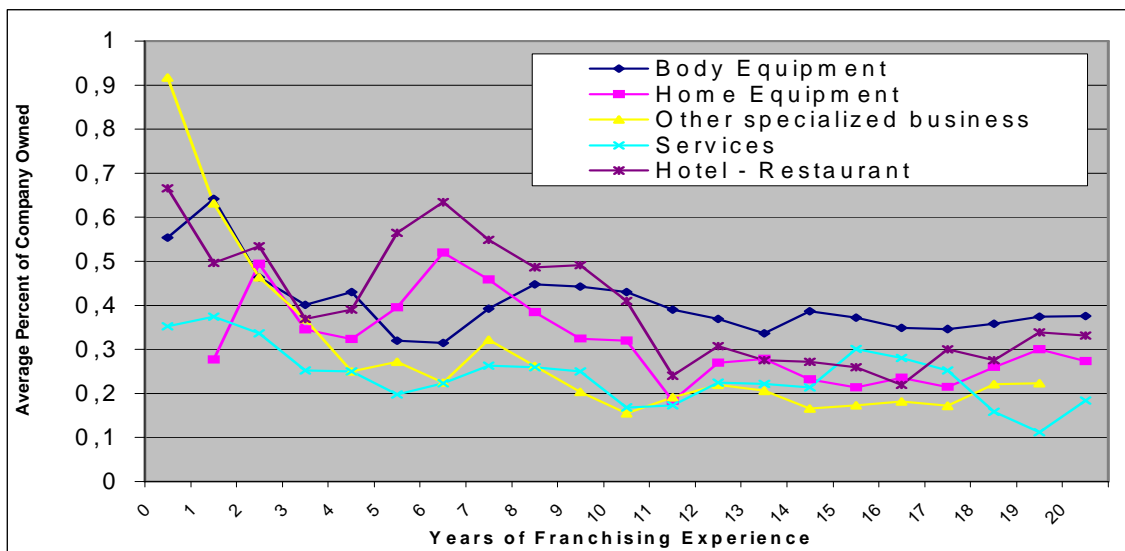


Figure 2 : Proportion d'unités en propre selon l'expérience dans la franchise pour différents secteurs d'activité (source, [13]).

Au travers d'estimations empiriques, nous avons ensuite étudié les déterminants de cette proportion et confirmé sur données françaises des résultats obtenus auparavant exclusivement sur des données Nord-américaines ([14]). La valeur de la marque et les coûts directs de contrôle des unités sont ainsi des variables considérées comme pertinentes dans la littérature (Brickley et Dark, 1987 ; Lafontaine et Shaw, 2005 ; Rubin, 1978). Les conséquences négatives d'un comportement opportuniste des franchisés (par exemple dégradation de la qualité du produit / service) augmentent avec la valeur de la marque. L'intégration verticale permet de limiter l'occurrence de ce type de comportements non coopératifs car le manager d'une unité intégrée a relativement moins intérêt à se comporter en

passager clandestin¹⁸. En l'absence de mesure précise de la valeur de la marque, plusieurs variables ont été utilisées afin d'approcher cette valeur (par exemple le nombre d'années de présence dans le secteur avant de franchiser, le nombre d'unités à l'extérieur du pays d'origine du réseau, ...). L'introduction des coûts de contrôle comme déterminant du degré d'intégration verticale des réseaux renvoie aux travaux de la théorie positive de l'agence (Fama et Jensen, 1983)¹⁹ qui distinguent deux mécanismes alternatifs d'incitation à l'effort : d'une part, le contrôle direct des comportements (surveillance); d'autre part, un contrôle « indirect » sous la forme de rémunération incitative. Lorsque les coûts directs de contrôle sont élevés, le franchiseur peut avoir intérêt à substituer des incitations à ce contrôle direct. Le franchiseur aura intérêt à franchiser dans les situations où les coûts directs de contrôle sont élevés. Une variable souvent utilisée pour mesurer ces coûts directs de contrôle dans la littérature sur la franchise est la distance géographique entre les unités et le siège sociale du réseau. Si le franchiseur doit envoyer des « inspecteurs » pour évaluer les unités, les coûts de surveillance augmentent avec la distance et la dispersion des unités²⁰. Une autre est la taille du réseau mesurée par le nombre d'unités. Nous avons montré que ces variables étaient aussi fortement significatives pour expliquer la proportion d'unités possédées en propre par les franchiseurs. La valeur de la marque affecte positivement la proportion d'unités possédées en propre. Les coûts de contrôle directs affectent négativement la proportion d'unités possédées en propre.

II.2. Politique de contrôle des unités du réseau

Une dimension complémentaire aux choix d'intégration dans un réseau porte sur la politique de contrôle des unités. Une fois que la proportion d'unités intégrées a été choisie par le franchiseur, quelle politique de contrôle direct des unités (franchisés et succursales) doit-il mettre en place étant donné que ce contrôle est coûteux ? La théorie des incitations appliquée à la franchise a peu étudié cette dimension de la gouvernance des réseaux (voir Gal-Or, 1995, pour une exception). Nous avons développé un modèle d'agence dans lequel le franchiseur contrôle ses unités dans une situation d'information asymétrique qui dépend du statut de l'unité ([1]). Pour les unités succursales, l'asymétrie d'information porte sur l'effort des gestionnaires. L'objet du contrôle est alors de limiter l'aléa moral.

¹⁸ La raison essentielle provient des propriétés incitatives différentes entre franchise et intégration verticale. Dans la majorité des réseaux de franchise, les managers d'unités en propre sont payés un salaire fixe tandis que les franchisés sont créanciers résiduels de leurs profits une fois payé le taux de royalties. Ce point sera développé plus en détail dans la section (II.3).

¹⁹ La littérature sur les incitations, en particulier les travaux développés en gestion distinguent deux branches de la théorie des incitations : la théorie positive de l'agence qui met l'accent sur le contrôle du comportement des Agents au travers de différents mécanismes alternatifs ; la théorie normative de l'agence, principalement développée en économie qui s'intéresse plus à la conception des contrats incitatifs. Tandis que la deuxième branche est considérée comme la théorie des incitations par la discipline économique, les sciences de gestion (ainsi que la comptabilité) ont été plus fortement influencées par la première branche.

²⁰ Cette distance géographique comme indicateur des coûts de contrôle semble cependant *a priori* beaucoup plus pertinente dans le contexte Nord Américain que dans le contexte Français.

Pour les unités franchisées, l'aléa moral est atténué par les incitations fournies par le statut de créancier résiduel. L'asymétrie d'information porte alors sur le niveau réel de la demande locale. Un franchisé peut déclarer un niveau de vente inférieur à la réalité de manière à réduire le montant qu'il doit reverser au franchiseur sous formes de royalties (indexées chiffre d'affaires). Le contrôle dans ce contexte cherche à éviter la sous-déclaration des ventes. Cette possibilité de sous-déclaration des ventes représente une originalité de notre modèle. Elle revient à dire que, contrairement à l'hypothèse implicite utilisée dans la grande majorité de la littérature en économie des contrats appliquée à la franchise, la mesure du chiffre d'affaires des unités franchisées n'est pas nécessairement sans coûts²¹.

Dans notre modèle, la politique de contrôle combine deux éléments : d'une part, la probabilité qu'une unité soit physiquement inspectée par le franchiseur ; d'autre part, un niveau de pénalités. En fonction de l'interprétation que l'on souhaite faire du modèle, la probabilité d'inspection correspond soit à l'intensité du contrôle exercée sur une unité, par exemple la fréquence d'inspection, ou la proportion d'unités dans la population totale qui seront effectivement inspectées. Dans les deux interprétations, le coût de contrôle direct augmente avec la probabilité d'inspection. Nous avons obtenu deux principaux résultats. Premièrement, nous montrons qu'il est efficace pour le franchiseur de ne pas contrôler toutes les unités. Le franchiseur accepte de laisser des rentes informationnelles à certaines unités (franchisées et succursales) afin d'économiser sur les coûts de contrôle. Deuxièmement, le franchiseur devrait concentrer son effort de contrôle sur les unités qui déclarent ou atteignent un chiffre d'affaires inférieur à un seuil (qui peut être différent pour les unités franchisées et celles possédées par le franchiseur).

Ces résultats ont des implications à la fois par rapport au choix du mode de gouvernance et à la conception du contrat de franchise. Ils permettent ainsi d'alimenter la réflexion sur la diversité observée du degré d'intégration verticale entre différents secteurs d'activité (figure 2). Le coût de contrôle des ventes est sans doute faible dans certains secteurs (par exemple la revente de produits) et élevé dans d'autres (fournitures de services). Dans les secteurs où le coût de contrôle des ventes est relativement plus faible (respectivement plus fort) que celui de l'effort, on s'attend à ce que le réseau soit plus franchisé (respectivement plus intégré). La conception des contrats de franchise peut aussi moduler l'intensité du contrôle et le choix du mode d'organisation. Plusieurs auteurs ont noté que les clauses obligeant les franchisés à s'approvisionner auprès du franchiseur pour la fourniture de certains inputs (clauses d'approvisionnement exclusif – *tying contract* dans la littérature internationale - voir Blair et

²¹ Plus généralement, la littérature en économie des contrats utilise souvent une dichotomie entre variables observables et variables vérifiables. Les premières sont mesurables par les co-contractants mais pas par une tierce partie. Les deuxièmes sont aussi mesurables par un tiers externe à la relation. En théorie, seules les variables vérifiables peuvent être incluses dans le contrat. Notre hypothèse de sous-déclaration possible des ventes revient à, (i) considérer qu'il peut être coûteux de rendre une variable vérifiable, (ii) que la vérifiabilité est une variable de décision pour un Principal qui dépend d'un arbitrage entre coûts et bénéfices de la vérifiabilité (voir Bull et Watson, 2004, pour une analyse théorique).

Lafontaine, 2005) pouvaient s'expliquer comme un moyen de réduire les coûts de contrôle des unités (Klein et Saft, 1985, Michael, 2000). Supposons que le franchiseur fournisse des inputs aux franchisés et que la fonction de production de ces derniers est caractérisée par une proportion fixe entre quantité d'inputs achetés et niveau de production. Le franchiseur peut alors inférer le niveau des ventes à partir de l'achat des inputs par le franchisé. Le comportement discrétionnaire des franchisés étant ainsi limité, le réseau peut se concentrer sur le problème d'aléa moral. Dans ce cas, nous pouvons prévoir un recours moins faible à l'intégration verticale.

II.3. Les mécanismes d'incitation dans les accords de franchise

Dans cette section, nous considérons que le franchiseur a choisi l'organisation de son réseau et que cette dernière contient une proportion non nulle de magasins franchisés. La question de recherche porte alors sur la conception du contrat de franchise. Comme indiqué auparavant, la définition juridique du contrat de franchise met fortement l'accent sur la délégation de l'usage des actifs du franchiseur (marque et concept commercial essentiellement). Cet accent mis sur la délégation explique que le cadre théorique le plus fréquemment utilisé pour expliquer les clauses des contrats de franchise soit le modèle Principal / Agent (Blair et Lafontaine, 2005) dans lequel le franchiseur fait office de Principal. La littérature sur les contrats de franchise s'est ainsi principalement focalisée sur l'analyse des mécanismes d'incitation dans un contexte d'aléa moral sur l'effort du franchisé (Mathewson et Winter, 1985, Lafontaine, 1992)²². Le contrat de franchise est, dans sa dimension monétaire, un contrat de partage entre le franchiseur et un franchisé. Chaque franchisé paye un frais fixe d'entrée sur la durée du contrat en cours et annuellement un taux de royalties proportionnel au chiffre d'affaires de l'unité considérée²³.

II.3.1. Identification et coexistence de plusieurs mécanismes incitatifs

Dans un travail avec Francine Lafontaine (U. du Michigan, Ross School of Business), nous avons montré qu'il existe deux mécanismes d'incitation dans les contrats de franchise ([15], [36]). Le premier, le plus fréquemment étudié, porte sur le partage de la créance résiduelle sur la valeur créée par la relation. Une fois payé le frais fixe d'entrée et le taux de royalties, le franchisé est créancier résiduel du

²² Il existe aussi des travaux qui se sont intéressés aux situations dans lesquelles il existe un aléa moral à la fois sur l'effort du franchisé et du franchiseur (voir par exemple, Bhattacharyya et Lafontaine, 1995, et Lafontaine et Slade, 2007, pour une revue).

²³ L'accent mis dans la littérature empirique sur les clauses monétaires des accords de franchise s'explique, au-delà de l'usage d'un modèle d'agence, par une question de disponibilité des données. Il s'agit des dimensions du contrat les mieux renseignées dans les bases de données disponibles pour la recherche. Les dimensions « non monétaires » des contrats font beaucoup plus l'objet d'une non révélation des franchisés.

profit de son (de ses) unité(s). Le taux de royalties détermine alors la « puissance » incitative du contrat²⁴.

Le deuxième mécanisme s'apparente à un « salaire d'efficience » (Shapiro et Stiglitz, 1984) ou à un « otage » dans la terminologie utilisée par Williamson (1985), c'est-à-dire une situation dans laquelle le franchisé est incité à se comporter dans l'intérêt du franchiseur grâce à l'existence d'une rente *ex post* qu'il peut potentiellement perdre en cas de rupture du contrat (ou de non-renouvellement). La littérature en économie des contrats utilise le terme de contrats auto-exécutoire – *self-enforcing contracts* - (Klein et Leffler, 1981, Klein et Saft, 1985) ou plus récemment de « contrats relationnels » (Baker et al., 2002) pour qualifier ce type de mécanisme. Dans cette analyse, les clauses du contrat remplissent un double rôle (Klein, 1995) : d'une part, elles spécifient certaines des obligations que doit respecter le franchisé (par exemple une clause d'approvisionnement exclusif chez le franchiseur pour certains produits). Ces clauses peuvent s'interpréter comme un moyen de limiter le gain pour le franchisé d'un comportement différent de celui souhaité par le franchiseur. Les obligations étant définies dans le contrat, le franchiseur peut recourir aux tribunaux pour les faire respecter. D'autre part, elles créent un flux de rentes dont la perte potentielle incite le franchisé à ne pas être opportuniste. Par exemple, certaines clauses qui réduisent la concurrence "intra-marque", comme des clauses d'exclusivité territoriale, participent à la création du flux de rentes en donnant à un franchisé le monopole de l'usage de la marque sur un territoire donné.

II.3.2. Les interactions entre mécanismes d'incitation

L'existence de rentes *ex ante* et *ex post* dans certains réseaux de franchise a été empiriquement vérifiée au travers d'études de cas (Kaufman et Lafontaine, 1994) ou sur un échantillon plus large (Michael et Moore, 1995). Pourquoi le franchiseur a-t-il intérêt à simultanément utiliser ces deux mécanismes alors qu'ils semblent remplir la même fonction, à savoir fournir des incitations aux franchisés ? Après tout, laisser des rentes aux franchisés est coûteux pour le franchiseur. La littérature existante suggérerait que chacun des deux mécanismes décrits ci-dessus est suffisant en soi pour résoudre les problèmes d'incitation. Les travaux sur les contrats relationnels n'envisagent à aucun moment le partage des résultats comme un mécanisme incitatif. De même, dans les travaux qui se focalisent sur le contrat de franchise comme un contrat de partage, l'existence de rentes *ex post* est inutile (sauf en cas de contrainte de liquidités). Si, *ex ante*, le franchiseur a conçu son contrat de manière optimale, *i.e.* en respectant la contrainte d'incitation du franchisé et en saturant la contrainte de participation, le franchisé ne devrait gagner aucune rente.

²⁴ Traduction de l'expression « *high-powered incentives* » popularisée par Williamson (1985).

Notre analyse de cette coexistence repose sur une identification des effets indésirables de l'incitation au travers de la créance résiduelle. Rendre le franchisé créancier résiduel lui fournit de très bonnes incitations à l'effort (pour augmenter les ventes du magasin et minimiser ses coûts de production) et à la maximisation de ses profits, mais engendre aussi des effets pervers sous la forme de comportements individuellement optimaux mais collectivement néfastes. Par exemple, afin de réduire ses coûts de production, un franchisé peut se comporter en passager clandestin dans son choix des produits utilisés, de la qualité du produit final, des services offerts et des dépenses de publicité au détriment de l'homogénéité affichée et souhaitée par le franchiseur (voir en particulier Brickley et Dark, 1987 et Blair et Kaserman, 1994 sur ce sujet)²⁵. Plus généralement, les comportements individuels de maximisation des profits peuvent avoir des effets néfastes à la fois sur le franchiseur (externalité verticale – *i.e.* une réduction de la valeur de la marque) et sur les autres franchisés (externalité horizontale – *i.e.* une réduction de leurs ventes).

Nous avons suggéré d'analyser la présence de rentes *ex post* dans les accords de franchise comme un moyen de limiter les effets pervers engendrés par le statut de créancier résiduel des franchisés d'une chaîne. Le franchiseur donne le statut de créancier résiduel au franchisé pour générer un niveau élevé d'effort quotidien, et utilise un mécanisme de rentes et de rupture potentielle de la relation pour empêcher le franchisé d'agir strictement dans son intérêt propre (voir Kaufmann et Lafontaine, 1994). Le respect de l'homogénéité de la chaîne de franchise passe en fait par un ensemble de restrictions sur les pouvoirs de décisions des franchisés. Certaines initiatives d'un franchisé qui sont individuellement profitables mais dommageables pour la chaîne dans son ensemble ne seront pas tolérées par le franchiseur. Certaines opportunités de profits que les franchisés auraient pu poursuivre en l'absence de restrictions imposées par le contrat sont alors perdues. Le flux de rentes peut être analysé comme une forme de "dédommagement" pour ce manque à gagner. Il doit alors être au moins équivalent à ce que le franchisé aurait pu gagner si, en tant que membre du réseau, il avait maximisé son profit individuel au dépens de la marque et du réseau.

Si le statut de créancier résiduel engendre des comportements non souhaitables des franchisés pourquoi ne pas les inciter uniquement avec des rentes ? La réponse à cette question tient à la nature de l'effort désiré en aval, et au fait que la supervision régulière du niveau d'effort mis dans les opérations quotidiennes est coûteuse pour le franchiseur²⁶. Si le franchiseur choisissait de faire ce

²⁵ L'homogénéité de la gamme et de la qualité des produits, mais aussi l'homogénéité du design des magasins, du niveau de service, du prix de détail, etc. sont donc tous au cœur de la valeur de la marque du franchiseur. Cette homogénéité est d'ailleurs considérée par les juristes comme un élément fondamental du succès d'une franchise (Leloup, 1991).

²⁶ Cette problématique s'apparente aux modèles d'agence dit multi-tâches dans lesquels le contrat cherche à influencer l'effort d'un agent entre différentes tâches (Holmström et Milgrom, 1991).

genre de contrôle, il pourrait se limiter aux rentes comme mécanisme incitatif. Toutefois, comme ce genre de contrôle est coûteux, il est souhaitable d'éviter ces coûts de contrôle journaliers et de concentrer la supervision directe sur des événements plus discrets et plus facilement observables, tels l'acceptation ou non de nouvelles procédures ou de nouveaux produits, et la satisfaction d'autres clauses contractuelles explicites telles celles sur les fournisseurs approuvés et sur les dépenses requises de publicité. Le franchiseur utilisera alors les rentes, combinées avec la possibilité de rompre la relation (ou avec la possibilité d'octroyer de nouveaux établissements), pour inciter le franchisé à se comporter de façon désirée par rapport aux décisions relativement discrètes et observables du franchisé. Le statut de créancier résiduel servira à fournir au franchisé des incitations à l'effort quotidien qui est difficile à superviser²⁷.

II.3.3. Mécanismes d'incitation et protection légale des franchisés

J'ai mobilisé les résultats de l'analyse précédente pour discuter de la protection légale adéquate des franchisés. Bien que les partenaires commerciaux dans ces accords restent légalement autonomes, ils n'en restent pas moins économiquement fortement dépendants les uns des autres. Même si les clauses du contrat cherchent à harmoniser ces interactions, le déroulement de la relation peut être source de désaccords, voir de conflits entre franchiseur et franchisés. Le droit est alors appelé à la rescousse pour encadrer cette relation commerciale. Une attention particulière a été portée aux conditions de rupture par le franchiseur de l'accord avant son terme (Brickley et al., 1991). Faut-il laisser au franchiseur une grande latitude pour facilement rompre (parfois prématurément) le contrat de franchise ou, au contraire, faut-il protéger les franchisés en restreignant les possibilités de rupture ? De nombreuses voix se sont élevées pour réclamer une protection accrue du franchisé arguant du fait qu'il existe une asymétrie fondamentale entre les parties, à l'avantage du franchiseur²⁸. Ce dernier pourrait abuser de cette asymétrie en imposant aux candidats franchisés des clauses dont le motif principal est un partage inégal de la valeur. Dans le même ordre d'idée, le franchiseur abuserait de son pouvoir pour, parfois, rompre le contrat de manière opportuniste afin de tirer profit de manière indue des efforts et du travail du franchisé. D'autres auteurs estiment au contraire que la capacité discrétionnaire du franchiseur à rompre la relation est une prérogative essentielle afin de préserver l'homogénéité du

²⁷ Kaufmann et Lafontaine (1994) confirment que les franchiseurs supervisent les gérants de leurs magasins plus souvent que leurs franchisés. Bradach (1997) documente l'utilisation de mécanismes de supervision et de contrôle très élaborés dans les succursales des franchiseurs, mécanismes qui ne sont pas utilisés pour contrôler les franchisés.

²⁸ On peut noter le parallèle qui existe entre ce débat et celui qui porte sur la protection des éleveurs dans le secteur avicole Américain (voir par exemple, Wu, 2010).

réseau et sa valeur car elle participe des mécanismes à la disposition du franchiseur pour inciter les franchisés.²⁹

L'étude précédente des conditions qui rendent un contrat relationnel « auto-exécutoire » milite pour laisser une latitude importante aux franchiseurs par rapport à la rupture du contrat de franchise ([31]). Cette rupture est nécessaire afin de rendre la sanction crédible. C'est en effet la peur de perdre les rentes *ex post* qui police le comportement des franchisés. Toute mesure limitant la capacité discrétionnaire du franchiseur rompre le contrat revient à réduire la crédibilité de la menace de rupture comme mécanisme de sanction. Ces limitations rendent ainsi plus coûteux le contrôle des franchisés du réseau au risque de perturber fortement la logique économique conduisant à l'utilisation de ce type d'accord. En augmentant les coûts de transaction liés à l'usage de la franchise, le législateur incite les franchiseurs à lui substituer d'autres modes d'organisation (en l'occurrence le succursalisme). Les quelques études empiriques disponibles, pour le moment exclusivement dans le contexte des Etats-Unis, ont d'ailleurs confirmé cette tendance à la substitution (Brickley et al., 1991).

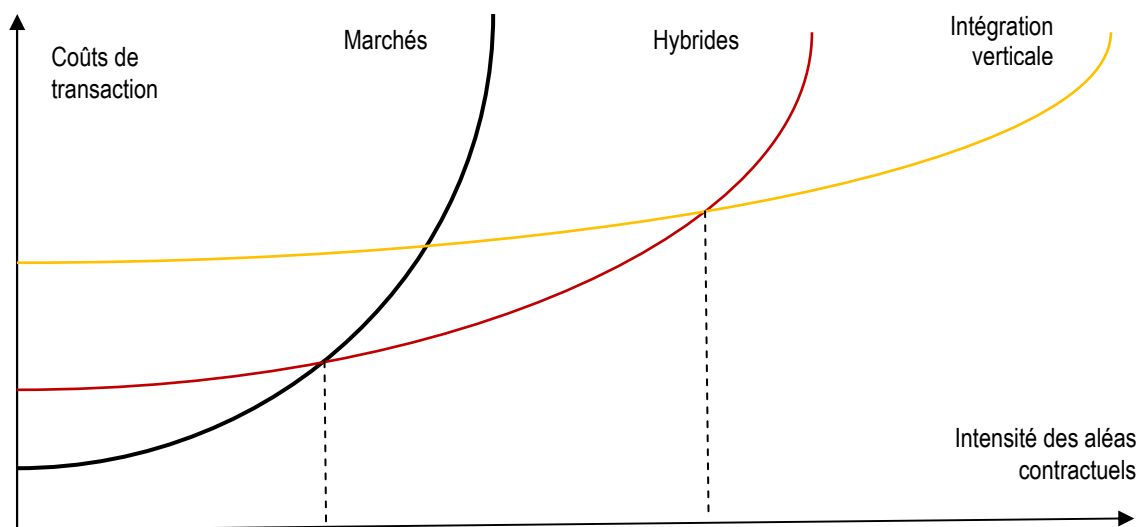
II.4. Perspectives : Expliquer l'existence des formes plurielles et décrire leur diversité

La plupart des travaux en économie des organisations (voir le récent *Handbook* de Gibbons et Roberts, 2013) cherchent à décrire l'ensemble des situations pour lesquelles une structure de gouvernance est optimale, ou relativement plus efficace que ses alternatives. Lorsque les circonstances changent, le mode de gouvernance efficace change aussi. Si l'on accepte l'existence d'une diversité de circonstances, il n'est alors pas étonnant, dans la logique de cette analyse, d'observer une diversité de modes d'organisation. Dans la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1985, 1991), cette diversité de circonstances est appréhendée par la diversité des attributs dans les transactions considérées. Ce couplage entre diversité des transactions et diversité des structures de gouvernance est au cœur du « principe d'alignement » proposé par Williamson (1991) qui permet de juger de l'efficacité des choix organisationnels. Pour une transaction donnée, les entreprises vont chercher à adopter la structure de gouvernance la plus efficace, *i.e.* celle qui économise sur les coûts de transaction (voir la figure 3)³⁰.

²⁹ Notons au passage que ces questionnements ne sont en rien spécifiques à la franchise. Des controverses similaires sont très régulièrement présentes dans les relations entre la grande distribution et les producteurs de fruits et légumes. De manière plus ancienne, un débat similaire a animé la communauté des juristes intéressés au secteur agricole lorsqu'ils se sont penchés sur les relations entre agriculteurs dans le secteur avicole et les entreprises de première transformation (les « intégrateurs »). Voir l'ouvrage du juriste Virassamy (1986) et son analyse de ce qu'il appelle les « contrats de dépendance ».

³⁰ Dans les travaux de Williamson, il n'est jamais explicité ce qui pousse les entreprises à s'organiser de manière efficace. Une des explications possibles est de considérer que, dans des secteurs fortement concurrentiels, les entreprises non (ou sous) efficaces seront progressivement éliminées du marché. Cela revient, dans la tradition de M. Friedman, à considérer que le processus concurrentiel est un processus de sélection.

Figure 3 : principe d'alignement entre attributs des transactions et structures de gouvernance bilatérale (d'après Williamson, 1991)



En fonction du niveau des problèmes de coordination (anticipés par les entreprises), le principe d'alignement stipule que les entreprises choisiront leurs modes de gouvernance de manière à se situer sur la courbe enveloppe. Les travaux théoriques et empiriques ont principalement porté sur la relation entre niveau de quasi-rentes, une mesure du degré de spécificité des actifs, et modes d'organisation. De très nombreuses études empiriques ont confirmé le rôle de la spécificité des actifs comme facteurs central pour expliquer le choix des modes d'organisation (voir Klein, 2005, Lafontaine et Slade, 2007, pour des revues récentes)³¹.

Cependant, dans de nombreuses situations, les entreprises combinent des modes d'organisation différents alors même que les circonstances semblent très similaires, voir identiques. Le cas de la franchise commerciale est sans doute le plus représentatif. Comme décrit auparavant, la grande majorité des réseaux de franchise combinent des unités franchisées et des unités intégrées par le franchiseur alors même que ces unités opèrent sur un même marché local³², et ce indépendamment du pays considéré (même si le cadre réglementaire influence la combinaison des modes d'organisation, voir Brickley et al., 1991). La coexistence de modes alternatifs de gouvernance pour piloter des

³¹ L'axe vertical dans la figure 3 mesure l'intensité des aléas ou risques contractuels anticipés pour une transaction donnée. Même si le principal facteur étudié est le degré de spécificité des actifs, il n'est pas le seul facteur pertinent. Dans le contexte des réseaux de franchise, l'intensité des externalités négatives entre membres d'un même réseau a aussi été identifiée comme une variable déterminante (Blair et Lafontaine, 2005 ; Brickley et Dark, 1987).

³² Par exemple, deux unités d'un même réseau de franchise géographiquement proches (donc soumise à une incertitude de marché similaire) peuvent être opérées l'une en franchise, l'autre sous forme de succursale alors même que les investissements consentis sont identiques.

transactions similaires dans un environnement institutionnel donné a été nommée distribution duale dans la littérature sur la franchise³³. Plus généralement, cette coexistence est aussi présente dans d'autres secteurs d'activité comme l'attestent de nombreuses études empiriques (voir pour différents secteurs d'activité, He et Nickerson, 2006, Heide, 2003, Monteverde et Teece, 1982, Parmigiani, 2007). La littérature en économie et en gestion parle alors de formes plurielles. Cette coexistence de modes alternatifs de gouvernance est problématique pour le principe d'alignement de Williamson (Parmigiani, 2007, Bhattacharya et al., 2013)³⁴. Il l'est aussi, plus généralement, pour la majorité des cadres analytiques qui composent le champ de l'économie des organisations³⁵. Plusieurs questions émergent alors de ce constat : quelles sont les raisons qui incitent les entreprises à combiner différentes structures de gouvernance pour piloter une transaction similaire ? Les formes plurielles se réduisent-elles uniquement à la coexistence entre recours au marché et à l'intégration verticale ?

L'ambition du projet est d'apporter des éléments de réponses à ces questions. Il s'agit d'étudier la ou les motivations permettant d'expliquer le choix des formes plurielles et d'identifier la diversité des combinaisons entre modes alternatifs. Cette recherche est réalisée en collaboration avec C. Ménard de l'Université de Paris I et des collègues de l'Université de Sao Paulo membres du CORS³⁶. Elle se concrétise aussi par le co-encadrement de la thèse d'une étudiante Brésilienne de l'Université de Sao Paulo (Paula Schnaider) sur cette thématique. En l'absence d'une théorie stabilisée permettant d'expliquer l'existence et la stabilité de cette structure de gouvernance particulière, nous avons choisi d'explorer ces questions à partir d'un travail empirique basé sur la réalisation d'une série d'études de cas au Brésil dans différentes filières agroalimentaire (cacao, café, canne à sucre pour différents usages, fruits et légumes, lait, viande bovine, vin). L'objectif est de décrire la diversité des modes d'organisation utilisés par les entreprises de transformation pour piloter l'approvisionnement de leur principal facteur de production. Nous avons commencé par décrire la diversité des formes plurielles

³³ Il est nécessaire de s'assurer de la stabilité de l'environnement institutionnel dans la mesure où plusieurs études empiriques (voir par exemple Oxley, 1999) ont montré qu'une même transaction pouvait être organisée différemment en fonction des règles institutionnelles dans lesquelles elle s'insère.

³⁴ L'existence même de ces formes plurielles suggère que la principale variable explicative des choix organisationnels mobilisée par la théorie des coûts de transaction, en l'occurrence le degré de spécificité des actifs est sans doute insuffisante. La figure 3 suggère que les seules situations où les formes plurielles peuvent apparaître se situent aux intersections des différentes courbes de coûts. En ces points, au moins deux structures de gouvernance ont des coûts identiques. Les entreprises peuvent alors aléatoirement choisir entre ces formes (ou les combiner) sans que cela n'ait d'impacts sur leur performance. En dehors de ces cas particuliers (dont l'occurrence devrait être rare étant donné la nature continue de la variable), la théorie propose un classement entre structures de gouvernance pour un degré de spécificité donné.

³⁵ L'autre cadre théorique majeur mobilisé en économie des organisations est la théorie des contrats incomplets / droits de propriété (Grossman et Hart, 1986 ; Hart et Moore, 1990) et ses extensions récentes (Baker et al., 2008). Des structures de gouvernance alternatives sont analysées comme différentes allocations de droits de propriété (en particulier de droits résiduels de contrôle). Aucun de ces travaux ne considère la possibilité d'avoir simultanément plusieurs allocations optimales des droits de propriétés (plusieurs structures de gouvernance) pour un même ensemble de circonstances.

³⁶ Center for Organization Studies (<http://cors.usp.br/>).

observées. Pour décrire cette diversité de situations, nous avons mobilisé la typologie de structures alternatives de gouvernance proposée dans Williamson (1991) qui distingue trois principales familles de structures de gouvernance bilatérales : gouvernance par le marché, l'intégration verticale et les formes dites hybrides. Les résultats préliminaires de ces études de cas ont mis en évidence une diversité des formes plurielles bien plus riche que la coexistence entre « faire » (intégration verticale) et « faire faire » (marché)³⁷. Elles montrent que ces entreprises combinent les différentes familles précédentes mais aussi des variantes à l'intérieur d'une même famille. Certaines entreprises combinent deux formes ou plus pour organiser leur approvisionnement : intégration verticale et marché spot, marché spot et contrat de long terme, marché spot et contrats écrits et intégration verticale. Nous avons qualifié cette combinatoire de diversité « inter-familles ». Une deuxième composante met l'accent sur la diversité au sein d'une même famille (diversité « intra-famille »), essentiellement pour les modes d'organisation hybrides. Les entreprises peuvent ainsi combiner plusieurs types de contrats (par exemple des contrats de court et de long terme). Certaines études de cas mettent aussi en évidence une double diversité « inter » et « intra » familles³⁸.

Nous souhaitons ainsi poursuivre les travaux en approfondissant l'identification de variables explicatives complémentaires au degré de spécificité des actifs. Une piste de recherche à approfondir cherche à étudier si la coexistence entre ces modes alternatifs de gouvernance peut s'expliquer par des relations de complémentarité permettant des gains de synergies. Dans le contexte de la franchise, cette justification des formes plurielles a été proposée par Braddach (1997) qui a identifié, dans le cas du secteur de la restauration rapide aux USA, les différents mécanismes d'interactions entre modes de gouvernance qui sont à l'origine de gains de synergies³⁹. Cependant, la question de la pertinence de ces mécanismes dans des contextes autres que la franchise commerciale reste ouverte. De plus, l'analyse de nos premières études de cas a mis en évidence une diversité des formes plurielles bien plus importante que la seule combinaison entre marché et intégration verticale. Même si l'existence de complémentarités entre modes d'organisation reste pertinente, il s'agit de mieux apprécier les différentes sources de complémentarité et de voir si elles permettent d'expliquer (de prédire) les différentes combinaisons retenues.

³⁷ Cela va dans le sens de Baker et al. (2008) pour qui, "...firms have invented far more ways to work together than organizational economics has so far expressed (not to mention evaluate)" (p. 147).

³⁸ Par exemple, une partie de l'approvisionnement est réalisé en propre par l'entreprise tandis que la partie externalisée est organisée au travers de différents types de contrats.

³⁹ Voir Battacharyya et al. (2013) pour une première formalisation de cette complémentarité organisationnelle sur le choix de recourir à une forme plurielle.

Chapitre III. Stratégies de qualité et structures de gouvernance dans les filières agroalimentaires

Dans le contexte des industries agro-alimentaires où la problématique de la coordination verticale est omniprésente, comme en atteste l'usage systématique du terme de « filière », la question des interactions entre positionnement stratégique sur le marché au travers de la qualité des produits et organisation des relations inter-entreprises (voir Murriss et al., 1992, Yin et Zajac, 2004 et Jang et Olson, 2010) est économiquement pertinente et scientifiquement intéressante.

Quelles sont les conséquences de la mise en œuvre d'une stratégie de qualité sur la coordination verticale entre firmes ? La définition de la qualité des produits et sa signalisation sur le marché est une variable de décision stratégique pour les entreprises, en particulier quand elles visent une différenciation, comme c'est souvent le cas dans le secteur agroalimentaire. La problématique que je développe ici concerne les interactions entre cette variable de décision et les décisions en matière de gouvernance des relations verticales avec les fournisseurs ou avec les clients. Deux questions principales ont guidé mes travaux. La mise en place d'une stratégie de qualité affecte-t-elle la coordination inter-entreprises ? Les différences en termes de stratégie de qualité expliquent-elles la diversité des modes de gouvernance observés dans les filières ?

Ces questions s'inscrivent dans la continuité de la thématique en gestion ouverte par Chandler (1962) sur les interactions entre stratégies et organisation des entreprises, ou dans la terminologie de Chandler, les interactions entre stratégies et structures. Pour cet auteur, les entreprises commencent par définir une stratégie, ou un positionnement stratégique et choisissent ensuite l'organisation de l'entreprise, en particulier l'organisation interne, à l'aune du choix de stratégie (*structure follows strategy*). Mes recherches prolongent cette analyse sur deux points.

D'une part, mes travaux portent sur l'adaptation de l'organisation aux choix stratégiques mais en se focalisant sur la gouvernance des relations inter-firmes. Lorsque l'on s'intéresse aux conséquences organisationnelles de la qualité des produits, l'accent mis sur la coordination inter-entreprises s'explique par le fait que la qualité signalée aux consommateurs se construit (et *a contrario*, se détériore) à différentes étapes de la filière de production. Par exemple, la qualité gustative de la tomate fraîche résulte des décisions prises à la fois par les sélectionneurs (sélection de la variété), par les producteurs agricoles (choix du système de culture), par les distributeurs (choix du packaging) et même des consommateurs (choix de la conservation, de l'usage culinaire).

D'autre part, la majorité des travaux sur les interactions entre stratégies et organisation considèrent le cadre institutionnel comme un paramètre externe. Or, les filières agroalimentaires se caractérisent par la coexistence de stratégies de qualité « privées » (par exemple sous la forme de marques commerciales) mais aussi de stratégies mobilisant des signes de qualité officiels mis à la disposition des acteurs des filières par la puissance publique (par exemple en France les labels rouges, AOC,...) qui en garantit la qualité. Les conséquences en termes de coordination verticale de ces différents outils de segmentation par la qualité ont peu été explorées.

J'ai choisi de mobiliser la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1985, 1991, 1996) car elle propose un cadre unifié pour étudier les choix stratégiques des entreprises, en l'occurrence ici les choix en termes de qualité des produits, et les modalités de coordination. Nous étudions les conséquences en termes de coordination verticale de l'usage de différents types de signes de qualité dans une « perspective contractuelle ». Nous identifions deux variables de décision qui concernent cette interaction et donnent sa valeur au signe de qualité : la pertinence et la crédibilité ([9], [10]). Nous montrons que la notion de crédibilité permet de relier les stratégies en matière de signalisation de la qualité et l'organisation verticale des filières (III.1). Deux autres questions sont traitées. D'abord celle de l'appariement entre les différents signes de qualité et la coordination verticale (III.2). Nous montrons que la coordination verticale sera différente en fonction du signe de qualité utilisé ([9], [10]). Ensuite, je me suis intéressé, dans le cas des marques privées, à la coordination verticale dans les différentes étapes de la filière. Nous avons montré ([4], [10]) que la gouvernance de ces différentes étapes dépend de l'importance relative de ces étapes par rapport à la qualité signalée aux consommateurs. Cette analyse nous permet de contribuer au débat sur la compatibilité entre types de mécanismes de gouvernance (souvent appelés restrictions verticales) et le droit de la concurrence (III.3).

Ma perspective de recherche s'intéresse à la gouvernance de l'approvisionnement des cantines scolaires et s'organise autour de deux questions (III.4). Premièrement, Il s'agit de comprendre les déterminants des modes de gestion de ces cantines (gestion en propre ou gestion déléguée à un prestataire externe et privé). Deuxièmement, il s'agit d'étudier les politiques d'approvisionnement de ces cantines, en mettant l'accent sur le recours plus ou moins important à un approvisionnement en produits issus de filières dites « courtes » (ou de proximité). Nous faisons par ailleurs l'hypothèse qu'il existe des interactions entre choix du mode de gestion et politique d'approvisionnement.

III.1. Définir les stratégies de qualité et l'origine de leur valeur économique

Les stratégies de différenciation des produits et de segmentation de la clientèle par la qualité visent à s'adapter au plus près aux exigences exprimées sur les marchés qui sont nombreuses, changeantes (et parfois contradictoires). Elles s'appuient sur l'hétérogénéité des consommateurs à la fois en termes de préférences et de pouvoir d'achat pour satisfaire de nouveaux enjeux de qualité liés à l'évolution des modes de vie et des comportements alimentaires. Ces nouveaux enjeux portent par exemple sur l'environnement (préservation de la biodiversité), sur des valeurs éthiques (commerce équitable) ou sur des enjeux de proximité géographique (produits locaux). L'intérêt des consommateurs va de plus en plus au delà des caractéristiques du produit final pour intégrer aussi certaines des caractéristiques de la fonction de production elle-même. Si l'on considère que la qualité d'un produit s'évalue aussi à l'aune des caractéristiques autre que le prix du produit, les nouvelles sensibilités des consommateurs se traduisent par une appréciation de la qualité plus complexe car combinant un ensemble croissant de facteurs.

Cette vision élargie de la qualité des produits s'accompagne d'une difficulté croissante pour les consommateurs à apprécier cette qualité. A la difficulté d'évaluer les caractéristiques du produit final s'ajoutent les problèmes pour évaluer les attributs du procédé de production. Les consommateurs ne sont pas souvent en mesure de connaître automatiquement le « niveau » de qualité des produits ou la véracité des informations sur leurs caractéristiques. Ceci, d'autant plus que les caractéristiques des denrées alimentaires sont essentiellement : (i) des 'caractéristiques d'expérience'⁴⁰ (observables seulement après l'achat, à l'usage : par exemple, la tendreté de la viande) ; (ii) des 'caractéristiques de croyance' non identifiables même après l'achat, par exemple lorsque la composante 'sécurité' de la qualité, ou encore la composition nutritionnelle d'un produit sont en cause, ou lorsque l'on s'attache aux composantes éthiques, culturelles ou environnementales de la qualité⁴¹. En conséquence, sur les marchés alimentaires, les individus sont particulièrement dépendants de l'information contrôlée par les acteurs de la production ou de la distribution.

Dans ce contexte d'appréciation plus complexe de la qualité des produits, le risque est grand de voir émerger les dysfonctionnements sur le marché identifiés par Akerlof (1970). L'incertitude sur la qualité pour les consommateurs conduit à une situation collectivement inefficace où des opportunités de

⁴⁰ Cette distinction entre différentes caractéristiques des biens et ses conséquences sur le fonctionnement des marchés ont été introduites par Nelson (1970) et Darbi et Karni (1973).

⁴¹ Ainsi, au moment de la consommation, rien ne permet de discerner un produit dont les conditions de production sont particulières en termes de bien-être animal, de droits des travailleurs, de protection de l'environnement ou de non recours à des procédés particuliers (biotechnologie, irradiation, etc.). Ces caractéristiques relèvent de l'aspect 'croyance'.

marché mutuellement avantageuses ne sont pas satisfaites⁴². Ce constat pessimiste doit cependant être nuancé car, même si certains acteurs du marché peuvent aisément tirer profit de ces situations d'information asymétrique, la correction des asymétries peut aussi être source de valeur pour ceux qui prennent l'initiative de la correction (par exemple les entreprises) et pour les consommateurs. Dans une perspective Coasienne, où les parties cherchent à tirer profit de toute opportunité mutuellement avantageuse, il est de l'intérêt des offreurs et acheteurs d'élaborer des mécanismes permettant de réduire ces problèmes de mesure de la qualité (Barzel, 1982).

Il existe une grande diversité de moyens permettant de réduire l'asymétrie d'information sur la qualité pour les acheteurs et au final d'assurer un meilleur fonctionnement du marché (voir Baar-Isaac et Tadelis, 2008, pour une revue). L'information par l'étiquetage des produits est un exemple de réponse à cette asymétrie. Plus généralement, le marquage des produits par des signaux (marques commerciales, labels, AOP, logos et allégations diverses, etc.) est une forme prédominante de réponse à ce problème. Grâce au recours à un signe reconnaissable, le marquage vise à susciter la confiance en cherchant à assimiler la qualité du produit à la qualité de celui qui le fabrique et/ou le vend. Les marques commerciales des fabricants industriels ou des grandes enseignes de distribution, ou encore les certifications officielles de qualité constituent les principaux supports de cette signalisation. Dans mes travaux, je fais référence à la notion de signal de qualité et de stratégie de qualité. J'entends par signal de qualité un résumé d'information⁴³ qui se concrétise par l'affichage sur le produit d'un logo, d'un nom ou encore d'une mention valorisante qui traite des caractéristiques d'un produit qui ne sont pas directement visibles à l'achat voire même à l'usage et qui peut être contrôlé à un stade ou à un autre du cycle de production ou de commercialisation. Le résumé d'information peut concerner certains attributs du produit et/ou certaines caractéristiques de l'activité de production (exemple du commerce équitable). Nous définissons aussi une stratégie de qualité comme la création et l'exploitation d'un signal de qualité c'est-à-dire le choix par un acteur (dans le cas d'une marque individuelle) ou par plusieurs acteurs d'une filière (dans le cas d'une marque collective) de l'information qui sera transmise de manière synthétique aux consommateurs. Des travaux antérieurs ont montré que de tels signaux sont susceptibles de générer de la valeur, qui se mesure notamment par la différence des dispositions à payer des consommateurs entre un produit marqué et un produit référence (cf. Loureiro et al, 2000). Cependant, la question demeure de comprendre d'où provient cette valeur. Dans [10] et [41], nous

⁴² Dans le modèle d'Akerlof (1970), cela est illustré par le fait que même si la propension à payer des consommateurs est supérieure aux coûts de production des vendeurs, des échanges mutuellement bénéfiques ne se réaliseront pas.

⁴³ Une connaissance synthétique ou un concentré de savoir.

avons montré que cette valeur a deux composantes. La pertinence de l'information et de son résumé et la crédibilité de ce résumé.

Un signal de qualité est pertinent quand il veut dire quelque chose pour le consommateur, c'est-à-dire quand il lui reconnaît une valeur (il est disposé à payer aussi bien pour les caractéristiques du produit que pour le résumé d'information). Ce résumé a justement pour objectif de donner de la valeur à un signe distinctif utilisé pour différencier un produit des autres produits du marché. Il peut s'agir d'une différenciation verticale (dans ce cas on parlera de qualité supérieure) ou d'une différenciation horizontale (on parlera alors de qualité distinctive ou de spécificité). Le problème de la sélection des caractéristiques pertinentes à signaler est primordiale, eu égard à l'attente et à la perception des consommateurs. Cette identification est loin d'être une science exacte comme le suggère le nombre important de nouveaux produits qui sont rapidement retirés du marché (voir par exemple, Anderson et Gatignon, 2005).

Cependant, l'information sur les qualités, si pertinente soit-elle aux yeux des clients, peut perdre tout ou partie de sa valeur si sa fiabilité n'est pas d'une manière ou d'une autre garantie. Tout comme la pertinence de l'information, ce que nous avons nommé la crédibilité d'un signal est source de valeur. Un signal de qualité constitue en effet un engagement, une promesse. Pour être crédible, il doit reposer sur un dispositif qui garantit le respect des engagements des producteurs⁴⁴. Il s'agit de garantir que l'information sur le produit soit en conformité avec la définition annoncée et les engagements pris explicitement ou implicitement par le signal de qualité⁴⁵. Dans le prolongement des articles de référence de Klein et Leffler (1981) et Shapiro (1983), nous avons montré que cette crédibilité peut être étudiée en considérant qu'un signal de qualité s'apparente à un « contrat » entre le titulaire du signal et les consommateurs, c'est-à-dire un ensemble de promesses sur la qualité future des biens quelle que soit la définition que l'on donne de cette qualité. Cela peut être, par exemple, la promesse d'un niveau de qualité régulier dans l'espace et dans le temps où que les produits ne contiennent pas un élément donné. Un signal sera alors crédible si les utilisateurs du signe ont intérêt à respecter ce « contrat ».

Autrement dit, les stratégies de qualité sont capables de générer de la valeur non seulement parce qu'elles peuvent produire des qualités (des caractéristiques) différentes adaptées à diverses catégories

⁴⁴ Le terme 'producteur' est pris dans son acception large : il peut s'agir de producteurs agricoles, d'industriels, de distributeurs.

⁴⁵ Lorsque cette qualité est fixe dans le temps et indépendante du comportement des acteurs des filières, il s'agit de résoudre un problème d'anti-sélection dans lequel l'enjeu est de distinguer (séparer) différents niveaux de qualité de manière à ce que le jeu du marché aboutisse à des prix distincts (ou à différents marchés segmentés par la qualité). Lorsque cette qualité est variable et dépend directement du comportement du titulaire du signe et de ses fournisseurs / distributeurs, il s'agit d'un problème d'aléa moral sur la qualité. L'enjeu est alors d'inciter les parties qui influencent la qualité à maintenir cette dernière dans le temps afin de réduire l'hétérogénéité des produits. Les deux problèmes, bien que distingués pour des raisons analytiques, se combinent dans la réalité du fonctionnement des marchés.

de consommateurs (critère de pertinence), mais aussi parce qu'elles sont capables de signaler ces qualités de manière crédible⁴⁶.

III.2. Stratégies de qualité et coordination verticale dans les filières

De nombreux observateurs et analystes des filières agricoles ont mis en évidence le rôle croissant joué par des modes d'organisation autres que le marché spot dans la coordination verticale de ces filières. Par exemple, selon des études réalisées par le service économique de l'USDA (Département Américain de l'Agriculture), la contractualisation est passée sur la période de 1969 à 2004, de 12% de la valeur de la production agricole à plus de 36% (avec des valeurs supérieures pour des filières spécifiques comme la filière avicole où la contractualisation est dominante). En Europe, de nombreuses filières ont aussi recours à la contractualisation voire à l'intégration verticale dans des filières aussi diverses que la viande, les fruits et légumes, le vin (Jang et Olson, 2010). Comment expliquer ces évolutions ? Il existe certainement une diversité de facteurs explicatifs qui peuvent se combiner. Les évolutions technologiques dans certaines filières ont sans doute renforcé le besoin de synchronisation et de coordination entre les différentes étapes des filières. De même, l'importance croissante accordée à la prévention de risques sanitaires s'est traduite par de nouvelles contraintes de traçabilité, de nouvelles règles de responsabilité civile, autant de facteurs qui militent pour une coordination plus poussée.

Nos travaux ont exploré un autre facteur, la qualité des produits et les stratégies de qualité afférents. Si l'on suppose que les stratégies de qualité font parties des facteurs explicatifs de la coordination verticale observée dans les filières agro-alimentaires, encore faut-il en identifier les canaux de transmission. Dans la perspective de Williamson (1985, 1991), nous avons fait jouer un rôle central aux attributs des transactions considérées. Le degré de spécificité des actifs impliqués dans une transaction, le degré et la nature de l'incertitude entourant cette transaction ainsi que sa fréquence sont les trois attributs les plus courants⁴⁷. En référence à ce cadre théorique, dans [4], [9] et [10], nous considérons (i) que la qualité finale d'un produit (ainsi que son image de marque) est bien souvent déterminée non seulement par le comportement du propriétaire du signe sous lequel sont vendus les

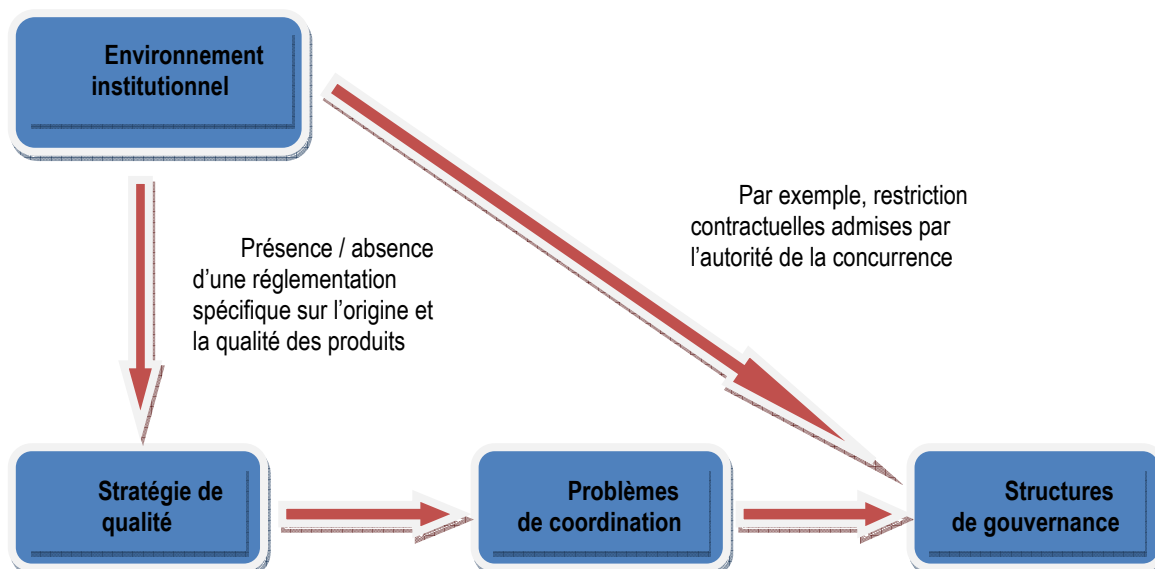
⁴⁶ Cette distinction fait écho à celle rencontrée dans la littérature en marketing entre « *conformance quality* » (réduire les déviations qualitatives par rapport à un niveau de qualité) et « *design quality* », *i.e.* la qualité espérée par tout ou partie des consommateurs (voir Juran, 1989).

⁴⁷ Barzel (1982, 1989) met aussi l'accent sur les problèmes de mesure des attributs des biens échangés, et cette variable semble pertinente par rapport à l'évaluation de la qualité des produits. Par ailleurs, l'environnement institutionnel à la North (1990) impact aussi les arbitrages entre modes d'organisation (voir par exemple Oxley, 1999).

biens mais aussi par d'autres acteurs de la filière⁴⁸ ; (ii) que la création d'un signe de qualité engendre des problèmes de coordination dans les transactions entre ces acteurs, (iii) qu'afin de maintenir sa réputation (et de se prémunir contre une responsabilité civile), dit autrement afin de rendre le signal de qualité crédible, le titulaire du signe a intérêt à mettre en place une gouvernance des transactions dans la filière lui permettant de limiter ces différents problèmes de coordination. C'est donc au travers de la résolution des problèmes de coordination afin de maintenir la crédibilité d'un signe de qualité que s'établit la connexion entre stratégies (de qualité) et structures de gouvernance. Cet enchainement est représenté dans la figure 4.

Figure 4 : relation entre stratégies de qualité et structures de gouvernance

(cadre conceptuel élaboré pour le projet Européen FAIR (1999-2002), quality strategies and producers' organizations in the European agrofood sectors)



Nous avons identifié, sans prétendre être exhaustif, trois principaux problèmes de coordination liés à ce maintien de la crédibilité. Premièrement, le titulaire du signe investit dans la promotion afin de développer la réputation et l'image de marque du signe. Ces investissements dépendent fortement du comportement des acteurs aux stades de la filière critiques pour l'image de marque, c'est-à-dire qui sont en capacité d'influencer la qualité signalée aux consommateurs. En l'absence de restriction, ces

⁴⁸ Par exemple, si la qualité gustative d'un produit est considérée comme critique pour l'image de marque d'un produit, cette dernière va souvent dépendre des décisions prises en amont de la filière. Si ce produit est vendu en boîte, le comportement du distributeur n'aura qu'un faible impact sur cette qualité gustative (même si le distributeur peut fortement influencer l'attractivité du produit, par exemple par son choix de positionnement dans le linéaire).

derniers ont intérêt à se comporter en passager clandestin par rapport aux efforts à fournir pour maintenir la qualité.

Deuxièmement, il existe des investissements qui peuvent être fortement spécifiques (Klein et al., 1978, Williamson, 1985). Ainsi les investissements réalisés par le titulaire du signe pour développer son image de marque sont totalement spécifiques à la marque. De plus, afin que le signe de qualité réduise effectivement l'incertitude sur la qualité pour les consommateurs, la qualité finale du produit trouve une traduction technique concrète dans les transactions intermédiaires entre acteurs de la filière sous la forme d'un cahier des charges. Le respect de ce cahier des charges peut se traduire par le développement d'investissements nécessaires pour respecter ces contraintes mais de peu de valeur dans des options externes. Enfin, dans le cas des produits périssables, le délai entre la production et la transformation doit parfois être réduit afin de conserver les propriétés de fraîcheur de la matière brute⁴⁹.

Finalement, le titulaire du signe doit gérer l'hétérogénéité qualitative des produits intermédiaires afin de vendre un produit final homogène. Les problèmes identifiés auparavant de mesure la qualité dans les relations producteurs-consommateurs sont tout aussi pertinents dans les relations entre entreprises au sein de la filière. Cette gestion de la qualité passe par la mise en place de mécanismes permettant soit de réduire cette hétérogénéité, soit de mieux l'identifier afin de la valoriser sur des marchés (ou des segments de marché) différents.

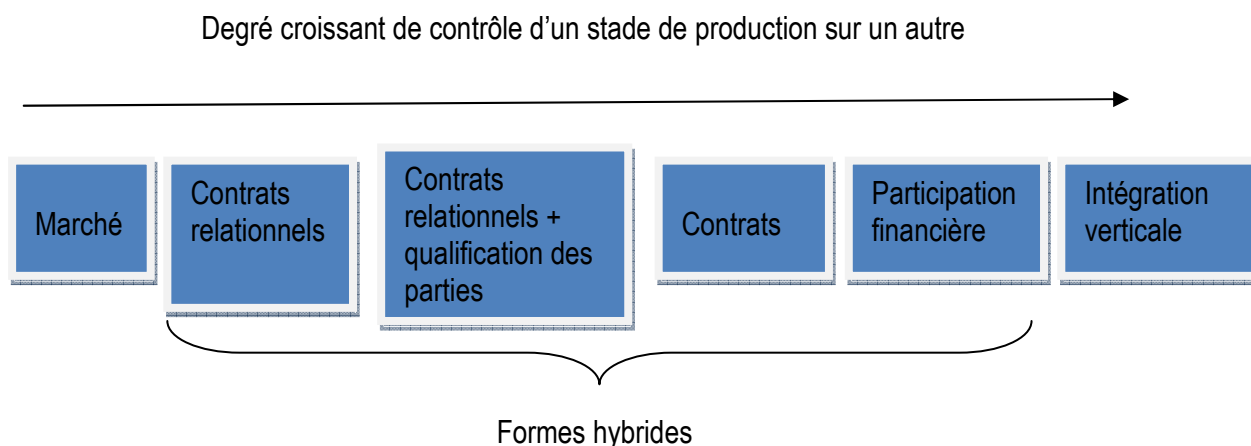
La gouvernance des transactions dans les filières doit permettre de réduire ces différents problèmes de coordination. Cette réduction peut s'opérer peut se faire dans un cadre strictement privé, *i.e.* n'impliquant que des acteurs privés (« ordre privé »), mais aussi faire appel à des ressources et à des acteurs publics (« ordre public »). C'est particulièrement vrai dans les filières agro-alimentaires où coexistent des marques privées et des labels publics. Les ressorts de la crédibilité du signe de qualité diffèrent. Dans le cas des marques privées, la crédibilité est favorisée par la réputation du signe (ou de son titulaire). Dans le cas des labels publics, c'est la certification par tierce partie qui fait ultimement office de vecteur de crédibilité. La gouvernance des filières dans le cas des marques privées est-elle alors différente de celle que l'on observe dans les filières utilisant un label public ? Répondre à cette question revient à comparer les structures de gouvernance entre les deux situations. Cette comparaison nécessite initialement une description de la diversité des structures de gouvernance que l'on observe en pratique. Cette comparaison entre gouvernance des filières dans le cas d'une marque privée ou d'une certification publique de la qualité a été réalisée dans le cadre d'un projet de recherche Européen

⁴⁹ Masten et al. (1991) ont introduit le terme de spécificité temporelle pour caractériser ce problème contractuel. Voir aussi Pirrong (1993) pour une analyse empirique.

coordonné par mon UMR et auquel j'ai participé. Ce projet réunissait sept pays⁵⁰. Pour chaque pays nous avons réalisé deux études de cas dans trois secteurs : fromage, fruits et légumes, et viandes (pour un total de six études de cas par pays)⁵¹. Pour chaque étude de cas, nous avons réalisé une « maquette » type des transactions entre les différentes étapes des filières. Pour chacune de ces transactions, nous avons ensuite défini différentes structures de gouvernance bilatérales en se référant à la typologie offerte par les travaux de Williamson (1985, 1991). La figure 5 présente et ordonne les différentes structures de gouvernance identifiées dans les études de cas.

Figure 5 : typologie des structures de gouvernance

(cadre conceptuel élaboré pour le projet Européen FAIR (1999-2002), quality strategies and producers' organizations in the European agrofood sectors)



Marché (contrat spot) : échange immédiat et impersonnel d'un produit au prix de marché.

Contrat relationnel : contrat informel qui précise uniquement les termes généraux de l'échange mais où l'identité des parties est importante.

Contrats relationnels avec qualification des parties : l'un des cocontractants est labélisé/accrédité par un système collectif.

Dans [9] nous montrons à partir des résultats de nos études de cas l'existence d'une régularité dans l'appariement entre type de signal de qualité, mécanismes supportant la crédibilité (réputation / certification par tierce partie) et gouvernance des transactions dans les filières. Lorsque la crédibilité repose essentiellement sur la réputation (cas des marques privées), la gouvernance des transactions est plus proche de l'intégration verticale. Pour la majorité des transactions considérées, le mode de gouvernance est différent du marché spot ou du contrat relationnel. Inversement, lorsque la crédibilité

⁵⁰ Les 7 pays impliqués étaient : Angleterre, Allemagne, Espagne, France, Grèce, Hollande, Italie.

⁵¹ Dans le cas de la France les études de cas portaient sur les signes suivants : filière qualité Carrefour (en particulier la filière viande bovine), les AOC Comté et Cantal, la marque de tomates Savéol, la marque Cassegrain (légumes transformés), le label rouge Volailles de Chaland.

repose sur une certification officielle, la gouvernance est plus proche du marché. Ce résultat suggère une substituabilité entre dispositifs de garantie de la qualité fournis par l'Etat (sous forme de certification officielle) et mécanismes de garantie "privés" reposant sur une contractualisation entre acteurs ou sur l'intégration verticale. Dans les filières avec labels publics, la certification a pour fonction de garantir le respect du cahier des charges aux différents maillons de la filière. Si l'on considère que le certificateur a les incitations appropriées pour réaliser cette tâche, il réduit de ce fait les problèmes de mesure de la qualité des produits (intermédiaires et finaux) et limitant l'aléa moral sur la qualité. Dans ces conditions, les agents membres des systèmes utilisant ces signes officiels de qualité n'ont pas besoin de répliquer dans leurs structures de gouvernance bilatérales les dispositifs permettant de contrôler la qualité. Si l'on considère que le contrôle de la qualité est coûteux, la certification publique économise sur les coûts de contrôle privés.

En plus de l'identification d'un appariement entre coordination verticale et mécanismes assurant la crédibilité du signe, une diversité « inter-filières », les résultats empiriques précédents ont aussi mis en évidence une diversité « intra-filière », c'est-à-dire une diversité des structures de gouvernance à l'intérieur d'une même filière, en particulier pour les études de cas portant sur des marques privées. Certains stades d'une filière sont plus fortement contrôlés que d'autres. Dans [4] et [10], nous avons cherché à comprendre cette diversité « intra » au travers de l'étude détaillée de filières autour de marques privées. Notre objectif était d'analyser si la gouvernance d'une transaction dépendait de son importance relative par rapport à la qualité finale et à la réputation du titulaire. Notre échantillon se composait de trois études de cas d'entreprises considérée comme « leader » dans leur secteur d'activité (Bonduelle dans le secteur des légumes transformés, Carrefour dans le secteur de la viande Bovine, Savéol dans le secteur de la tomate fraîche). En collaboration avec des collègues de sciences animales et d'agronomie, nous avons, de manière qualitative, évalué l'importance relative des différentes transactions par rapport aux critères qualitatifs au cœur de l'image de marque des différentes études de cas considérées.

Nous montrons que les stades de la filière considérés comme pour la qualité signalée, c'est-à-dire que les acteurs de ce stade ont une influence importante sur l'image de marque, étaient systématiquement encadrés au travers de contrats écrits ou verticalement intégrés par le titulaire du signe. Par ailleurs, notre analyse empirique montre que les acteurs en aval des filières à l'origine des stratégies de qualité (distributeurs ou transformateurs) avaient tendance à explicitement favoriser le regroupement de l'offre d'inputs en incitant à la création d'organisations collectives des fournisseurs et

en leur déléguant certains pouvoirs de décision⁵². Ce résultat suggère que ces entreprises avec un fort pouvoir de négociation vis-à-vis de l'amont agricole acceptent néanmoins de limiter leur pouvoir de monopsonne en contrepartie d'une meilleure coordination avec l'amont agricole⁵³. Enfin, même si notre échantillon est trop limité pour en tirer des résultats généraux, nos résultats suggèrent que les acteurs aval favorisent la contractualisation plutôt que l'intégration verticale. Ce résultat est intéressant car il contredit les prédictions de plusieurs approches théoriques selon lesquelles des transactions ou actifs critiques pour le surplus de la relation doivent être intégrées au sein de la même organisation de manière à limiter les défauts de coordination (Grossman et Hart, 1986 ; Williamson, 1991). Cela suggère que le contrôle sur un actif (*i.e.* la capacité de décider de son usage) n'implique pas nécessairement sa propriété. Ce résultat est convergent avec des travaux récents en économie des organisations qui analysent les contrats moins comme des modalités d'incitation que comme véhicule alternatif permettant le transfert du contrôle sur un actif économique (Baker et al., 2013)⁵⁴.

III.3. Gouvernance des certifications officielles de l'origine et de la qualité et politique de la concurrence

J'ai été recruté à l'INRA dans le département SAD à une époque où l'un des champs thématiques du département portait sur les « *dispositifs d'action et normes pour la qualification des produits* » avec comme terrain d'application privilégié la politique des signes officiels de qualité⁵⁵. J'avais investi cette problématique en analysant les conséquences organisationnelles de la mise en place d'un signe officiel. Ces signes de qualité sont d'une importance cruciale pour le secteur agricole en France, plus généralement au niveau communautaire. En 2010, le secteur agricole en Europe comportait 2768 indications géographiques pour une valeur des ventes estimée à 54,3 billions d'euros (AND, 2010). Au moment où j'ai commencé cette recherche, la littérature en économie sur ces signes officiels s'intéressait principalement à (i) la propension à payer des consommateurs pour ce type de signes (voir par exemple Loureiro et McCluskey, 2000), (ii) leur rôle dans la différenciation de l'offre agricole, (iii) leurs effets sur le fonctionnement des marchés (voir par exemple Lence et al., 2007). Plusieurs chercheurs de mon département à l'INRA s'intéressaient aussi à la construction sociale de la qualité des produits avec comme cadre analytique de référence l'économie des conventions (Eymard-Duvernay, 1989). Mon point d'entrée a été différent et portait sur l'aspect organisationnel de ces signes, en

⁵² Dans l'exemple de Bonduelle la date de récolte (élément critique par rapport à la qualité gustative) est décidée par l'organisation collective des fournisseurs.

⁵³ Il semble que ce résultat dépasse le cas des filières agro-alimentaires. Holmström et Roberts (1998) citent ainsi l'exemple de l'industrie automobile au Japon où les constructeurs automobiles favorisent la création d'associations de fournisseurs.

⁵⁴ Une première version du document de travail de Baker et al. avait d'ailleurs le titre suivant : « *contracting for control* ».

⁵⁵ Dans le secteur agro-alimentaire, il s'agit au niveau national des Appellations d'Origine Contrôlée (AOC), des Labels Rouges, de l'Agriculture Biologique, des Spécialités Traditionnelles Garanties (STG). Au niveau communautaire, ces signes prennent le qualificatif d'Appellation d'Origine Protégée (AOP) ou d'Indication Géographique Protégée (IGP).

particulier les Appellations d'Origine et les labels rouges. Mes travaux ont cherché à en expliquer la gouvernance. Cette dernière est caractérisée par les quelques traits saillants suivants :

- (i) Les AOC ainsi que les labels rouges sont des signes possédés par l'Etat et mis à la disposition des acteurs des filières sous réserve du respect d'un certain nombre de critères définis dans un cahier des charges portant sur les différents stades de production.
- (ii) Ces signes sont des signes collectifs. Au-delà de la propriété publique de ces mentions (par exemple AOC), le nom qui s'y rattache (par exemple Comté) est possédé par une organisation collective regroupant les représentants des différents stades de la filière (Organisme de Défense et de Gestion). La réputation du signe est ainsi le produit du comportement des différents acteurs impliqués. Ces comportements sont directement influencés par les règles collectives mises en place et par les mécanismes assurant leur respect.
- (iii) En plus d'être représenté dans les instances de décision collective, chaque acteur de la filière doit passer un contrat d'adhésion avec l'organisation collective en vue de pouvoir utiliser le label public comme mention valorisante.
- (iv) Dans la majorité des cas, le label collectif coexiste avec des marques individuelles. Un transformateur peut ajouter sa marque propre sur le produit final vendu sous une AOC.

La perspective analytique mobilisée pour étudier la gouvernance de ces signes officiels de qualité provient de la théorie des coûts de transaction. Comme cette dernière explique les structures de gouvernance observées comme une réponse à des problèmes de coordination, l'analyse de la gouvernance des labels publics doit se faire à l'aune de l'identification des problèmes de coordination présent dans ces systèmes. Nous avons ainsi identifié les différents problèmes de coordination pouvant apparaître dans ces systèmes collectifs ([8], [16], [23]). Un premier type de risque contractuel renvoie au problème de hold-up lié à la présence d'investissements spécifiques (voir la section III.2). Un deuxième type provient de la nécessité d'ajuster l'offre à la demande quantitativement et qualitativement (Ménard, 1996). Chaque label public contient plusieurs acteurs (parfois des centaines) aux différents stades de la filière qui doivent satisfaire les exigences de la distribution (et des consommateurs) en termes de régularité qualitative et d'approvisionnement. L'ajustement entre offre et demande implique donc une agrégation et une planification des productions individuelles. Un troisième type renvoie aux externalités négatives provenant des comportements de passager clandestin par

rapport à la qualité⁵⁶. Ce problème est à la fois « interne » (entre membres des labels publics considérés) et « externe » (entre les membres d'un label public et non membres tentés de profiter de la réputation du label public sans en supporter les contraintes associées).

Dans [23] et [8], nous avons montré que les différents faits saillants identifiés auparavant de la gouvernance de ces signes officiels participent d'une réduction de ces problèmes de coordination. Ainsi la création de droits de propriété sur une mention géographique (définition du cahier des charges et identification de la zone géographique de production) permet de transformer une mention initialement dans le « domaine public » (Barzel, 1989) en un bien club. Cette identification des acteurs ayant le droit d'utiliser la mention fournie de facto un recours légal lorsque des acteurs externes au label cherchent à tirer profit du nom géographique (et de sa réputation). Cela incite d'autant plus les membres du « club » à investir dans l'image de marque de la mention géographique. La propriété collective du signe, cristallisée dans l'existence d'une organisation collective améliore aussi l'incitation à investir dans la mesure où les parties impliquées savent qu'elles auront toujours la possibilité de bloquer des décisions qui seraient trop contraires à leurs intérêts. Enfin, le contrat d'adhésion, et la possibilité de son non-renouvellement, permet de mettre en place un mécanisme d'incitation basé sur la création de rentes *ex post* et similaire à celui identifié dans les accords de franchise (voir la section II.3). Le respect de ces règles collectives (cahier des charges technique et règles de fonctionnement du signe officiel) repose sur la combinaison de pratiques contractuelles restrictives (comme des restrictions à l'entrée), afin de pouvoir créer des rentes, et d'une organisation particulière des relations entre l'organisation collective et ses membres. Même si chaque membre est propriétaire du label collectif, il passe un contrat d'adhésion avec l'organisation collective titulaire du label. Ce contrat introduit la possibilité de rupture de la relation en cas de non respect des règles collectives.

Finalement, nous avons cherché à expliquer la coexistence dans ces systèmes collectifs d'un signe officiel et de marques privées comme un moyen de favoriser l'initiative individuelle en termes d'innovation de produit dans le respect des règles collectives liées au système traditionnel de production ([23]). Chaque membre du système collectif est légalement indépendant. Il est de ce fait créancier résiduel des conséquences de ces décisions ce qui incite fortement à l'innovation produit⁵⁷. Les innovations introduites par un membre d'un label public peuvent ensuite être généralisées à l'ensemble du label. Cependant, comme dans l'analyse des accords de franchise auparavant, la forte

⁵⁶ Ces externalités peuvent être verticales (entre les différents stades de la filière) mais aussi horizontales (entre différents acteurs à un stade donné). Les deux types d'externalités doivent être contrôlés (voir Mathewson et Winter, 1985, pour une distinction similaire dans le cadre des réseaux de franchise).

⁵⁷ Par exemple en introduisant des contraintes supplémentaires permettant l'usage du label agriculture biologique.

incitation fournit par la créance résiduelle est aussi potentiellement à l'origine d'effets indésirables pour l'intérêt collectif. Les règles collectives mises en place cherchent à limiter ces effets indésirables.

Les implications de ces travaux pour le problème de la compatibilité entre gouvernance des signes officiels de qualité et le droit des ententes ont aussi été abordées. Au moment de mon recrutement, mon encadrant INRA était, à la demande des professionnels de la filière avicole sous label rouge, impliqué comme expert économique par rapport à une investigation de l'autorité de la concurrence sur certaines pratiques contractuelles utilisées dans la filière des labels rouges avicoles⁵⁸. L'enjeu juridique était important car il s'agissait d'établir une légitimité à des pratiques considérées comme des restrictions de concurrence par l'autorité de la concurrence. L'enjeu analytique était aussi intéressant car il permettait de réfléchir aux motivations et conséquences de restrictions verticales dans les filières agricoles. Dans les articles [8], [37], [39], nous avons argumenté que (certaines) de ces pratiques restrictives favorisaient la coordination interne au label et *in fine* l'incitation à produire de la qualité supérieure (voir Ménard, 1999, Kranton, 2003, pour une conclusion similaire). Lorsque les autorités de concurrence condamnent certaines pratiques contractuelles des organisations collectives gérant l'exploitation de ces signes officiels, elles tiennent peu compte de l'effet de ces pratiques sur la réduction des risques contractuels liés à l'utilisation partagée du signal de qualité. Au regard de ces fonctions, elles semblaient économiquement légitimes. Nous avons aussi mis en évidence les conséquences probables d'une prohibition de ces pratiques sur les modes d'organisation dans ces filières. Si, comme notre analyse le suggère, les pratiques incriminées sont au service d'une coordination efficace entre membres du label, leur prohibition pourrait avoir deux effets : d'une part, réduire l'intérêt relatif de ces systèmes collectifs par rapport à des alternatives (par exemple une marque privée) en raison d'une augmentation de leurs coûts de fonctionnement ; d'autre part, inciter les acteurs à changer de structure de gouvernance, par exemple en rendant l'intégration verticale relativement plus avantageuse en termes de coûts de transaction. Le principal message au regard de la politique de la concurrence était que la prohibition de pratiques contractuelles au motif qu'elles apparaissaient comme des restrictions de concurrence pouvait inciter à une concentration de l'offre dans ce secteur par abandon des systèmes collectifs. Il s'agit moins alors d'une distribution du surplus global différente entre consommateurs et acteurs de l'offre que d'un risque de réduction de ce surplus.

⁵⁸ Voir la décision 94-D-41 du 5 Juillet 1994 pour une recension des pratiques incriminées (décision disponible à l'adresse suivante : <http://www.utoritedelaconcurrence.fr/pdf/avis/94d41.pdf>).

III.4. Perspectives : modes alternatifs de gouvernance pour la fourniture d'un service public - le cas des cantines scolaires

Cette perspective prolonge la thématique des travaux précédents sur l'économie de la gouvernance. Elle la travaille cependant sur un objet nouveau pour moi, la gouvernance des cantines scolaires. Nous étudions les déterminants du choix des modes de gestion de ces cantines (gestion en propre / gestion déléguée à un prestataire privé) ainsi que l'influence de ces modes sur les stratégies d'approvisionnement vers l'amont, en particulier le recours à un approvisionnement auprès de circuits de proximité. Le terrain d'étude porte sur les cantines scolaires des écoles élémentaires en Ile de France, service qui relève de la responsabilité des municipalités⁵⁹. Cette thématique fait l'objet d'une thèse qui a débuté en Décembre 2013 que je co-encadre avec Carine Staropoli de l'Université Paris I. Pourquoi étudier la gouvernance de ces cantines scolaires ? Cette thématique présente de mon point de vue à la fois un double intérêt, à la fois socio-économique et scientifique.

D'un point de vue socio-économique, l'alimentation et les pratiques alimentaires sont au cœur de plusieurs enjeux de société. Un enjeu de santé publique d'abord. Il est maintenant bien connu que les pratiques alimentaires peuvent fortement affecter la santé. Or, ces pratiques semblent influencées, voir conditionnées, par les habitudes alimentaires adoptées dès le plus jeune âge. La restauration scolaire peut ainsi contribuer à l'amélioration des pratiques alimentaires et ceux d'autant que plus de 60% des enfants prennent au moins trois repas par semaine à la cantine⁶⁰. Un enjeu social ensuite. Les populations en situation de précarité économique et sociale sont celles qui ont les comportements alimentaires les plus « à risque » par rapport à la santé. Les repas servis dans les cantines scolaires peuvent contribuer à réduire certaines inégalités d'accès à une alimentation plus saine. Finalement, un enjeu économique. La restauration collective peut être un levier de changement de l'agriculture et de développement local au travers de son volume d'achat et participer directement au développement, de filières d'approvisionnement plus respectueuses de l'environnement (agriculture biologique, circuits courts) et génératrice d'une meilleure valeur ajoutée pour l'amont agricole.

Par rapport à l'analyse économique, cette perspective combine un double intérêt. Elle s'inscrit d'une part dans la littérature croissante sur les partenariats public-privé (PPP) qui s'intéresse aux modes de gouvernance alternatifs encadrant la fourniture de services publics (De Bettignies et Ross, 2004,

⁵⁹ Le focus sur cette région particulière est lié au fait que cette recherche est financée par la région Ile de France.

⁶⁰ En conséquence, les repas scolaires font aujourd'hui l'objet d'une attention particulière au niveau national comme en témoigne certaines mesures proposées par le programme national pour l'alimentation en 2010 (par exemple les axes 1.2.2 : *donner un repas équilibré et du plaisir aux jeunes en restauration collective* ; et 2.3.2. *faciliter l'accès des consommateurs de la restauration collective publique aux productions issues des circuits courts*).

Saussier et al., 2009). Cette littérature s'est intéressée essentiellement à l'arbitrage entre gestion directe et concession (voir par exemple Hart et al., 1997 ; Levin et Tadelis, 2010), à la conception des contrats dans le cas d'une concession (Desrieux et De Brux, 2014), à leurs effets sur le prix payé par le consommateur final du service (Chong et al., 2006). Les travaux empiriques sur les PPP ont pour le moment principalement porté sur des services où les investissements en infrastructures sont importants (construction d'un réseau d'eau potable par exemple). Il n'existe pas de travaux spécifiques portant sur les déterminants du choix du mode de gestion des cantines scolaires en dépit d'une diversité observée⁶¹. Il serait intéressant de savoir si les résultats précédents restent pertinents dans des situations où la nature des investissements est différente.

Par ailleurs, l'analyse des politiques d'approvisionnement des cantines permettra d'alimenter l'analyse des filières agroalimentaires dites courtes. Une littérature économique encore très restreinte s'intéresse au fonctionnement des relations directes entre consommateurs et agriculteurs (Cembalo et al., 2011 ; Pascucci, 2010)⁶². Elle n'a pas investi pour le moment la jonction qui s'établit la restauration collective (publique) et les circuits courts (Traversac, 2010).

La réponse aux questions qui composent ce projet, à savoir l'analyse des déterminants des modes de gestion des cantines et les relations entre ces modes et les politiques d'approvisionnement, repose sur des méthodologies complémentaires :

Pour les **déterminants du mode de gestion**, l'élaboration d'hypothèses à tester via la création d'une base de données au niveau régional. L'accent mis sur les écoles élémentaires présente l'avantage de pouvoir constituer un échantillon conséquent (environ 1000 communes en Ile de France) permettant un traitement économétrique⁶³. La littérature sur les PPP a déjà identifié plusieurs types de variables pertinentes pour expliquer les choix du mode de gestion.

D'une part, des variables mesurant des *caractéristiques de la commune* : caractéristiques en termes de taille, de composition de la population,... ; caractéristiques financières en terme d'équilibre du budget. Plusieurs hypothèses peuvent être envisagées par rapport à ces variables. Une forte pression financière sur l'équilibre du budget d'une collectivité peut favoriser la délégation à un prestataire externe. Le manque d'expérience pour la gestion d'une cantine peut aussi inciter à la concession.

⁶¹ Un rapport publié en 2010 de l'Institut de la Gestion Délégué, estime qu'en 2008, qu'environ 60% des municipalités utilisent la gestion directe. Le rapport est disponible à l'adresse suivante : http://www.fondation-igd.org/files/pdf/IGD_indicateurs_Restauration.pdf

⁶² Par ailleurs, il existe quelques travaux en sociologie et en géographie sur le développement des filières courtes en rapport avec la restauration collective (voir par exemple, Le Velly et Bréchet, 2012 ; Morgan et Sonnino, 2008, 2007).

⁶³ Le nombre d'observations qui sera utile pour l'analyse économétrique sera sans doute inférieur au nombre de communes dans la région dans la mesure où cette activité est sans doute parfois gérée au travers d'une intercommunalité. Le nombre d'observation restera cependant largement suffisant.

D'autres déterminants peuvent au contraire favoriser la gestion directe. Certaines municipalités de grande taille peuvent obtenir les mêmes économies d'échelle qu'un opérateur privé, rendant la gestion déléguée moins intéressante. Par ailleurs, la difficulté à contractualiser toutes les dimensions du service peut aussi inciter une collectivité à ne pas déléguer.

D'autre part, il existe aussi des facteurs d'ordre *plus politique et idéologique* : La « couleur politique » d'une municipalité peut favoriser un mode de gestion par rapport à un autre. Nous pouvons ainsi supposer qu'un positionnement à gauche sur l'échiquier politique peut favoriser la gestion directe si la restauration scolaire est considérée comme un service public qui ne doit pas relever du secteur privé.

Pour l'analyse de **l'approvisionnement des cantines** en général et du recours aux produits issus des filières courtes en particulier, nous faisons l'hypothèse que cet approvisionnement est dépendant des incitations fournies au gestionnaire par le mode de gestion et par des contraintes réglementaires⁶⁴. Un opérateur privé en charge de la gestion d'une cantine et de son approvisionnement est orienté par la recherche du profit, ce qui le conduit à réduire les coûts, parfois au détriment de la qualité (comme dans le modèle de Hart et al., 1997). Si les choix d'approvisionnement permettent de réduire ces coûts, le gestionnaire privé aura potentiellement une politique d'approvisionnement différente qu'une collectivité publique locale qui intègre sans doute comme critères pertinents des facteurs extra-économiques. En particulier, les différents modes de gestion des cantines offrent-ils les mêmes perspectives pour favoriser un approvisionnement en produits locaux? La littérature ne fournit pas de prédiction sur cette question ce qui renforce l'intérêt d'une analyse initiale empirique. D'un côté, des contraintes réglementaires sur les cantines en gestion directe (par exemple contraintes du code des marchés publics sur l'origine de l'approvisionnement) peuvent compliquer un approvisionnement local. L'absence de ces contraintes pour la gestion déléguée peut être un levier d'intégration plus forte de l'approvisionnement local. D'un autre côté, les gestionnaires privés des cantines ne sont pas forcément organisés sur une base territoriale mais gèrent leur approvisionnement à un niveau plus global avec comme conséquence une mauvaise connaissance des potentialités locales. De même, en dépit des contraintes réglementaires, un élu local peut souhaiter favoriser un approvisionnement de proximité afin d'obtenir un soutien électoral, ou plus généralement de générer ou maintenir une activité économique locale. La gestion directe serait alors plus favorable à l'approvisionnement local.

La collecte de données reposera sur la réalisation d'études plus qualitatives sous la forme d'enquêtes auprès des principaux acteurs de l'approvisionnement des cantines (maires, caisses des

⁶⁴ Par exemple dans la dernière loi de modernisation de l'agriculture, la définition d'un seuil minimum d'achats de « produits de qualité ».

écoles, directeurs de cuisines centrales et directeurs d'établissements, opérateurs privés, etc.). L'objectif de ces enquêtes sera de renseigner les déterminants des stratégies d'approvisionnement. Deux critères semblent importants pour le choix de l'échantillon : (i) avoir des communes avec une gestion directe et des communes en gestion déléguée de manière à voir si leurs décisions sont animées par des motivations différentes (par exemple une pondération différente sur l'arbitrage prix / « qualité » du service), (ii) avoir un gradient dans le recours à un approvisionnement local afin d'identifier les facteurs à même d'influencer la participation de filières d'approvisionnement locales.

Nous envisageons plusieurs contributions apportées par cette thématique. Premièrement, l'élaboration d'une base de données originale sur la problématique des PPP dans le secteur agroalimentaire. Deuxièmement, par rapport à la littérature économique sur les PPP, ce projet souhaite intégrer dans le choix des modes de gestion la notion qualifiée par Spiller (2009, 2013) d'opportunisme des tierces parties (*third-party opportunism*) récemment introduite dans l'analyse des contrats publics. Les décideurs publics dans leurs choix d'organisation de la fourniture de biens / services publics prennent en considération les pressions effectives ou anticipées de tierces parties de nature diverse⁶⁵. D'après cette théorie, ces choix sont en effet sous la surveillance potentielle de ces tierces parties qui peuvent faire preuve d'opportunisme afin d'en obtenir un gain (gain politique, idéologique,...). Les élus locaux peuvent ainsi être amenés à favoriser un mode d'organisation permettant de limiter l'occurrence de ces risques. Par exemple, ils peuvent décider de conserver la gestion pour la fourniture d'un service afin de ne pas être accusé de partialité dans la procédure de sélection de l'opérateur privé. Il me semble que la gestion des cantines scolaires offre un terrain très pertinent pour étudier l'influence de tierce partie pour au moins deux raisons. D'une part, la restauration scolaire est un sujet sensible pour les parents d'élèves (qui sont aussi électeurs) ; d'autre part, ces parents au travers de leurs associations peuvent jouer un rôle influent auprès des municipalités.

⁶⁵ Par exemple, les électeurs, les opposants politiques, les représentants de la société civile,....

Chapitre IV. De la gouvernance des relations inter-firmes au cadre institutionnel

Dans ce chapitre, je m'intéresse aux institutions qui encadrent l'activité économique. J'analyse en particulier la dynamique des institutions. Pourquoi s'intéresser à l'évolution des institutions ? Sans prétendre à l'exhaustivité, je propose au moins deux raisons, la première liée au secteur agroalimentaire, la deuxième plus générique.

D'une part, la compréhension des évolutions du secteur agroalimentaire reste partielle si l'on n'étudie pas les changements du cadre institutionnel dans lequel il s'insère. Le secteur agroalimentaire en France est un secteur qui est historiquement fortement réglementé, sous la forme d'interventions directes ou indirectes sur le fonctionnement des marchés et des filières. Au-delà de ces interventions directes, comme par exemple la Politique Agricole Commune, l'intervention publique porte de plus en plus sur les dispositifs institutionnels qui encadrent l'activité économique dans ce secteur. Une grille d'analyse des règles institutionnelles et de leur évolution participe de la compréhension de l'évolution du secteur.

D'autre part, de profondes transformations institutionnelles ont marqué la fin du 20^{ième} siècle. Nous pouvons prendre comme exemple représentatif la transition des économies centralement planifiées vers l'économie de marché, la diversité observée de ces évolutions en Europe de l'Est et en Chine (Roland, 2000) et leurs conséquences en terme de développement économique. La construction et le fonctionnement de l'Union Européenne est un autre exemple d'évolution institutionnelle importante à l'origine de nombreux débats sociétaux. Dans le registre qui nous intéresse (l'économie de la gouvernance), un exemple de question qui traverse la communauté scientifique porte sur le besoin ou non d'harmoniser les règles nationales en matière de droit des contrats ou de protection des consommateurs dans la perspective de renforcement d'un marché unique (voir par exemple, Kerber and Grundmann, 2006 ; Vand den Bergh, 2000 ; Wagner, 2002). Sans le développement de cadres théoriques, il est difficile de comprendre, d'éclairer, voir parfois d'orienter, ces évolutions institutionnelles.

L'approche dominante en économie pour traiter des institutions est celle initiée par North (1990 ; 1991). Les institutions sont définies comme les « règles du jeu » dans lesquelles se déroulent les

activités économiques⁶⁶. Dans cette approche, il existe une dichotomie forte entre environnement institutionnel et structures de gouvernance (North, 1990, Williamson, 1991, 2000). Lorsque l'on s'intéresse à la gouvernance des relations inter-entreprises (comme dans le chapitre II), le cadre institutionnel est considéré comme exogène. Les structures de gouvernance sont des solutions – des manières de jouer - adoptées pour résoudre des problèmes de coordination dans un cadre institutionnel externe. Ce dernier est un paramètre à même d'influencer le choix des structures de gouvernance (Williamson, 1991, Brickley et al., 1991, Oxley, 1999) mais il relève d'une logique de fonctionnement autre⁶⁷. Les choix de gouvernance sont motivés par la recherche d'une efficacité économique dans la coordination. Le fonctionnement des règles institutionnelles relève plus d'une logique de recherche de compromis politiques entre catégories d'acteurs hétérogènes ou d'évolutions sociales, éléments qui sont imparfaitement corrélés, voir indépendants des considérations en termes d'efficacité économique.

Bien qu'analytiquement utile, cette séparation forte entre institutions et modes de gouvernance est cependant critiquable. Cette critique a une double dimension, empirique et analytique. Sur le plan **empirique**, de nombreuses règles encadrant le secteur agroalimentaire résultent souvent des interactions stratégiques, une « co-construction », entre des acteurs privés (et/ou leurs représentations interprofessionnelles) et la puissance publique. Ces acteurs privés sont même parfois à l'origine du cadre institutionnel dans lequel ils opèrent. Par exemple, le développement du système des Appellations d'Origines en France est le résultat d'initiatives collectives privées et reflètent une institutionnalisation progressive de pratiques coutumières ou conventionnelles (Stanziani, 2004)⁶⁸. D'un point de vue **analytique**, si l'on reprend les définitions de *l'economic governance* rappelée en dans le chapitre I, force est de constater que les différentes fonctions attribuées à la gouvernance économique, à savoir l'exécution des accords, la protection des droits de propriété, la mise en place d'actions collectives peuvent être réalisés à différentes échelles, d'une coordination bilatérale à une coordination mobilisant les différents membres d'une juridiction donnée. Elles partagent toutes cependant l'objectif de réaliser une coordination économique au travers de règles de coordination (formelles ou informelles).

⁶⁶ "Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interactions. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct) and formal rules (constitutions, laws, property rights)" (North, 1991, p. 97; voir Ostrom, 2005, pour une analyse similaire).

⁶⁷ Les opérateurs privés qui sont impactés par les règles peuvent bien sûr essayer d'influencer, voir de contrôler la conception des règles formelles comme l'illustre les travaux en termes de lobbying (voir Stigler, 1970, Peltzman, 1976, Becker, 1983, pour des contributions initiales).

⁶⁸ Il ne s'agit là en aucun cas d'une spécificité du secteur agroalimentaire. Par exemple, dans son étude historique du système des assurances maritimes, Kingston (2007) montre comment des règles informelles élaborées au sein de petits groupes d'armateurs tendent à se généraliser pour ensuite progressivement acquérir le statut de « règles du jeu » encadrant la profession. Plus généralement, le droit des contrats est bien souvent l'institutionnalisation de pratiques conventionnelles développées par les acteurs économiques dans leur pratique (voir par exemple Benson, 1989, Hadfield, 2005).

Les travaux présentés dans ce chapitre ont en commun de considérer que la distinction entre organisations et institutions est moins une différence de nature qu'une différence de degré en termes de généralisation des règles de coordination. Ils adoptent aussi une posture fonctionnaliste : (i) l'accent est mis sur les fonctions à remplir pour résoudre les problèmes de coordination ; (ii) les agents économiques conçoivent de manière délibérée (et donc endogène) les solutions de coordination à différentes échelles. Dans un premier temps, nous avons élaboré un cadre d'analyse qui substitue à la dichotomie entre institutions et organisations, une présentation de différents niveaux de gouvernance sur un axe centralisation / décentralisation. Nous avons étudié la dynamique des institutions vue comme la généralisation et l'institutionnalisation d'initiatives locales en termes de coordination dont l'usage est progressivement généralisé (IV.1). La perspective de recherche présentée affine l'identification des arbitrages entre ces différents niveaux et propose de nouvelles variables explicatives permettant de générer des hypothèses quand au choix du niveau de gouvernance pour un problème de coordination donné (IV.2).

IV.1. La dynamique du cadre institutionnel : l'institutionnalisation progressive de niveaux de gouvernance décentralisés

Le point de départ de ce travail est analytique. Au vu des éléments critiques exposés auparavant sur la séparation exogène entre organisations et institutions, il s'agissait de construire un cadre d'analyse dans lequel les acteurs économiques construisent des solutions de coordination à différents niveaux. Dans ce cadre, les différences structurelles entre organisations et institutions deviennent endogènes. Par exemple, la littérature sur la dynamique des institutions (voir Kingston et Caballero, 2009, Greif et Kingston, 2012, [3] pour des synthèses récentes), en particulier celle impulsée par North (1990), distingue différents niveaux d'institutions qui se caractérisent par leur plus ou moins grande aptitude à changer (voir par exemple, Williamson, 2000, Ostrom, 2005)⁶⁹. Dans nos travaux, la dynamique du cadre institutionnel s'analyse comme un processus de transformation progressive de règles locales de coordination en règles génériques.

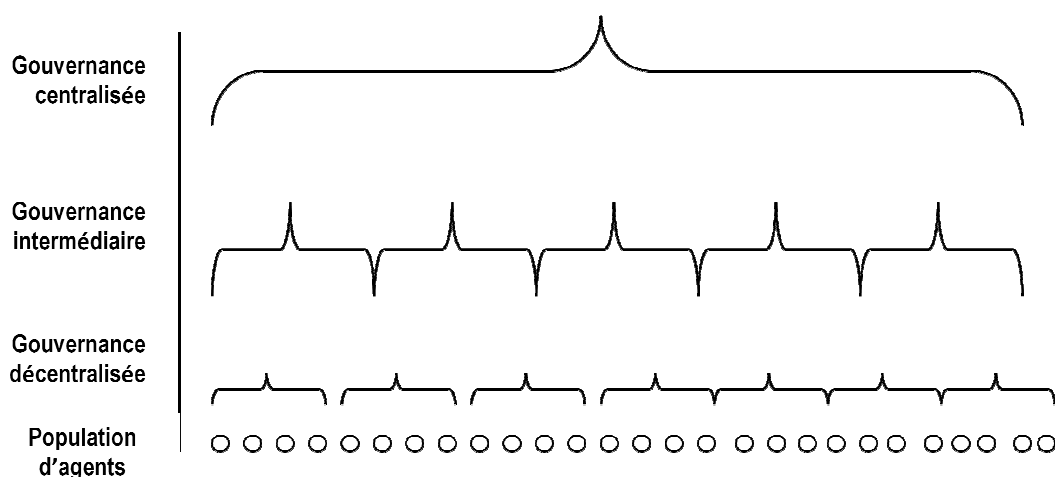
Dans [2], nous avons construit un cadre théorique dans lequel il existe différents niveaux de gouvernance emboîtés les uns dans les autres, chacun élaborant des règles de coordination (création de droits de propriété et mécanismes associés de mise en œuvre de ces droits). Ces niveaux se distinguent par le degré de généralité et le caractère volontaire ou imposé de ces règles de

⁶⁹ Les institutions informelles, par exemple sous la forme de normes sociales de comportement sont considérées comme les plus inflexibles tandis que les structures de gouvernance bilatérales ont une plus grande flexibilité, et s'ajustent au grès des besoins de coordination. Roland (2004) distingue ainsi de manière astucieuse des institutions *slow-moving* et *fast-moving*. La rapidité d'évolution décroît avec le degré de généralité de ces institutions.

coordination. Ils s'ordonnent sur un axe décentralisation / centralisation. Le niveau décentralisé correspond à des règles de coordination élaborées « localement » pour une sous population d'une juridiction. A ce niveau, les règles résultent d'une négociation explicite entre les parties et leur domaine d'application est restreint. Le niveau le plus décentralisé dans notre cadre correspond à un accord bilatéral. Le niveau centralisé correspond à des règles de coordination d'essence obligatoire (non négociables) qui s'appliquent à l'ensemble des acteurs d'une juridiction (les acteurs peuvent toujours décider cependant de ne pas les respecter). Le droit des contrats est un exemple. Des niveaux intermédiaires peuvent exister entre ces deux formes polaires. Par exemple, un secteur d'activité peut avoir accumulé suffisamment d'expérience par rapport à des problèmes de coordination récurrents pour proposer des contrats types qui sont à la fois d'essence volontaire mais dépassant le strict cadre d'un accord bilatéral (voir par exemple Chakravarty et McLeod, 2009). Dans le même esprit, le secteur agroalimentaire en France est fortement structuré par de nombreux accords inter-professionnels qui sont d'essence collective et volontaire. La figure 6 représente ces différents niveaux de gouvernance dans le cas de trois niveaux.

Figure 6. Gouvernance multi-niveaux et centralisation / décentralisation de la gouvernance

(La figure illustre le cas de trois niveaux de gouvernance . Elle peut aisément se généraliser)



Ce cadre d'analyse offre une vision de la dynamique institutionnelle dans laquelle des règles initialement locales montent progressivement en généralité, *i.e.* s'étendent à une plus grande communauté d'utilisateurs, et de ce fait ont des propriétés qui se transforment. L'analyse des incitations des « promoteurs » des règles locales et des acteurs à l'origine des règles génériques fournit une

explication. Les promoteurs de règles de coordination locales ont intérêt à en généraliser l'usage de manière à bénéficier d'économies d'échelle, de rendements croissants d'adoption (David, 1985, Farrel et Saloner, 1986) et d'externalités positives de réseau (Katz et Shapiro, 1985). Cela aboutit *de facto* à une concurrence entre règles locales pour obtenir un « avantage concurrentiel » en attirant de nouveaux utilisateurs (de manière similaire à la concurrence entre standards techniques, voir Arthur, 1989). Conscient que cet avantage dépend de leur capacité à attirer des membres supplémentaires (ou parfois à retenir les membres existants), les promoteurs des règles locales peuvent chercher à intégrer plus fortement les besoins des nouveaux adhérents (en modifiant les règles initiales)⁷⁰. Les possibilités d'amélioration sont cependant limitées et déclinent avec l'expansion de la communauté des usagers pour au moins trois raisons. Premièrement, au fur et à mesure qu'une règle se généralise, les non-adhérents voient leurs options externes se réduire ce qui limite leur pouvoir de négociation. Cela incite d'autant moins les sponsors de la règle à la modifier. Deuxièmement, les possibilités d'apprentissage dans l'application de la règle se réduisent aussi. Durant la phase l'expansion de l'usage d'une règle, son efficacité est testée de manière plus intensive par une communauté plus large et sur un plus grand nombre de situations différentes. La règle aura été validée sur les situations que les agents rencontrent le plus fréquemment. Avec le passage du temps, seules les situations dont l'occurrence est rare viennent encore alimenter l'apprentissage. Finalement, l'expansion de l'usage d'une règle est confrontée à une population d'agents aux besoins de coordination de plus en plus hétérogènes ce qui a pour effet de limiter les possibilités de changement (ou de les rendre trop coûteuses) de la règle initiale. Tous ces éléments suggèrent que d'une part, des règles locales ont intérêt à se généraliser, d'autre part, au fur et à mesure de leur expansion, elles deviennent de moins en moins négociables et tendent à se rigidifier.

L'analyse précédente portait exclusivement sur les incitations des promoteurs de règles locales. Des règles génériques sont cependant déjà en place et leurs promoteurs peuvent avoir intérêt à empêcher l'émergence et l'expansion d'initiatives locales venant les concurrencer. Les bénéficiaires des règles génériques ont cependant intérêt à tenir compte de ces innovations locales et à « coopérer » avec leurs promoteurs. L'émergence d'initiatives locales pour modifier les règles génériques existantes est en effet le signe d'une insatisfaction partielle de sous groupes d'agents avec les règles génériques, groupes qui ont été capables d'identifier des solutions de coordination mieux adaptées à leurs besoins.

⁷⁰ Cette prise en compte des besoins des nouveaux adhérents a cependant pour conséquence une inadéquation croissante des règles initiales pour les promoteurs initiaux des règles. Ces dernières étaient initialement parfaitement adaptées à leurs besoins. Ces coûts que nous qualifions de coûts de maladaptation sont cependant compensés par une meilleure attractivité des règles et, de ce fait, une probabilité de survie supérieure. Les promoteurs initiaux sont ceux qui ont le plus à perdre d'une désaffection importante des utilisateurs de leurs règles, ils sont ainsi prêts à supporter un coût d'adaptation si cela permet de réduire les coûts de transactions des entrants potentiels et d'améliorer ainsi l'attractivité de ces règles.

Pour éviter un changement trop radical motivé par cette insatisfaction, par exemple sous la forme de tentatives de prise de contrôle des institutions génériques ou de sécessions⁷¹, les promoteurs des règles génériques ont intérêt à partiellement intégrer ces innovations institutionnelles. Dans le même temps, la reconnaissance, de règles locales par les sponsors des règles génériques est un puissant moyen d'obtenir une position favorable dans la compétition entre initiatives locales⁷².

Nos travaux partagent ainsi avec les travaux sur le lobbying l'idée que les acteurs privés peuvent être à l'origine des réglementations, plus généralement des règles génériques dans une juridiction donnée (voir Stigler, 1970, sur la notion de « capture du régulateur »). Alors que cette littérature met essentiellement l'accent sur les effets néfastes de l'influence des opérateurs privés sur les règles du jeu qui les encadre, notre approche souligne certains bénéfices associés à cette influence comme par exemple une meilleure adaptation des règles génériques aux évolutions des besoins des acteurs.

IV.2. Perspectives : affiner les arbitrages entre niveaux de gouvernance et identifier des facteurs explicatifs

Les perspectives que je présente ici mobilisent le cadre d'analyse de la gouvernance présenté auparavant avec un double objectif. D'une part un affinage de l'analyse des coûts / bénéfices liés à la centralisation / décentralisation de la gouvernance. Cette identification précise permet d'approfondir l'analyse des arbitrages à l'œuvre pour expliquer la répartition des compétences entre différents niveaux de gouvernance. D'autre part, nous proposons aussi d'identifier de nouvelles variables explicatives permettant de proposer un critère d'efficacité de la gouvernance basé sur l'alignement entre les problèmes de coordination à gérer et le niveau de gouvernance efficace.

Il existe de nombreux débats scientifiques et sociétaux sur la répartition des compétences dans un système « fédéral » à plusieurs niveaux de décision. Par exemple, doit-on maintenir dans les filières agricoles un rôle important pour les organisations interprofessionnelles ou doit-on plutôt favoriser une plus forte décentralisation pour la coordination des filières ? Faut-il harmoniser le droit des contrats (plus généralement les cadres institutionnels) au niveau communautaire (c'est-à-dire centraliser dans notre cadre d'analyse) ou doit-on au contraire préserver une diversité en laissant cohabiter différents droits (décentralisation) ? Une analyse détaillée des coûts et bénéfices de la centralisation de la gouvernance doit permettre à l'analyse économique d'éclairer ces enjeux et débats. La littérature

⁷¹ Le rôle de l'hétérogénéité des préférences est crucial dans les travaux sur la taille optimale des juridictions (voir par exemple Alesina et Spolaore, 1997) ou sur les possibilités de sécessions au sein d'une juridiction (Bolton et Roland, 1997).

⁷² Cela permet d'expliquer pourquoi, en pratique, de nombreux lobbies cherchent à obtenir une reconnaissance, voire une légitimation, de leurs actions auprès de la puissance publique.

pertinente sur la question provient des travaux sur l'organisation des systèmes fédéraux (Oates, 1999, 2005, pour des revues) encore appelé fédéralisme fiscal, ainsi que l'approche d'Ostrom (2010, 2012) sur la gouvernance à plusieurs niveaux (gouvernance qualifiée de « polycentrique » par Ostrom). Ces travaux ont en commun à la fois de rationaliser l'existence de systèmes multi-niveaux par la diversité des biens / politiques publiques et de proposer des critères pour apparier types de biens et niveaux de gouvernance. Il existe une diversité des biens publics, diversité qui est appréhendée au travers des caractéristiques de ces biens : biens public locaux (par exemple l'éclairage public dans une commune) / globaux (par exemple la lutte contre le réchauffement climatique) ; certains biens sont générateurs d'externalités tandis que d'autres ne produisent pas ou peu d'effets externes. Dans ces travaux, la diversité des niveaux de gouvernance observés est le reflet de la diversité des biens publics. La littérature sur le fédéralisme fiscal va plus loin et propose un critère normatif pour évaluer l'organisation verticale d'un système à plusieurs niveaux, principalement le gouvernement dans le fédéralisme fiscal. Ce critère est dérivé du « théorème de la décentralisation » proposé par Oates (1972) selon lequel, en l'absence de bénéfices à la centralisation, la production de biens publics devrait être décentralisée à des niveaux de gouvernance plus « locaux ». En fonction des caractéristiques d'un bien public donné, cette théorie propose un appariement entre types de biens et centralisation / décentralisation de sa production⁷³.

La littérature existante a cependant du mal à expliquer le fait que, pour une même politique (un même bien public), différents pays adoptent des répartitions de compétences différentes. Par exemple, la fourniture du service d'éducation est beaucoup décentralisée aux Etats-Unis qu'en France. De même, dans le secteur agroalimentaire, le système des accords interprofessionnels est structurant dans des pays comme la France ou l'Italie alors que pour d'autres pays comme le Royaume-Uni, une plus grande place est laissée à la négociation et à la contractualisation bilatérale. Si les biens considérés ont des attributs similaires, différents pays devraient converger vers le même niveau de centralisation / décentralisation. Ce fait suggère que les caractéristiques des biens publics ne sont pas les seuls facteurs pertinents pour expliquer le choix d'un niveau de gouvernance.

Dans [22], nous détaillons les différents coûts et bénéfices liés à la production de gouvernance à un niveau plus ou moins centralisé et proposons des variables explicatives autres que les attributs des

⁷³ Il existe un parallèle intéressant entre ces travaux qui lient diversité des biens publics et niveaux de gouvernance et ceux développés par Williamson (1991, 1996) liant diversité des attributs des transactions et modes de gouvernance inter-entreprises. La première série de travaux s'intéresse à un appariement « vertical » entre nature des biens et niveaux de gouvernance tandis que la deuxième porte plus sur l'alignement « horizontal » (à niveau donné en quelque sorte) entre transactions et modes de gouvernance. Dans les deux cas cependant, l'hétérogénéité des variables explicatives est au cœur de l'explication de la diversité de la gouvernance.

biens publics pour expliquer la diversité des niveaux de gouvernance qui participent de la production d'un même bien public. Nous avons identifié trois grands types d'avantages et d'inconvénients à la centralisation de la gouvernance (figure 7).

Figure 7 : coûts et bénéfices de la centralisation / décentralisation de la gouvernance

Bénéfices de la centralisation	Coûts de la centralization
<ul style="list-style-type: none"> • Economie d'échelle et de gamme • Apprentissage et spécialisation • Internalisation d'effets externes 	<ul style="list-style-type: none"> • Difficultés d'adaptation aux besoins locaux (statique) et aux évolutions (dynamique) • Problèmes de capture • Problèmes informationnels

Ces coûts et bénéfices portent sur les opérations de production de règles de coordination ainsi que sur leur exécution (*enforcement*). Les bénéfices de la centralisation portent sur :

- *Economies d'échelle et de gamme dans la production et l'exécution.* Plus une juridiction est large, plus il est facile d'amortir le coût fixe de création et d'exécution des règles de coordination. Par exemple, il est coûteux de mesurer la qualité des produits (Barzel, 1982). Un standard de qualité sera d'autant mieux amorti qu'il est utilisé dans un grand nombre de transactions⁷⁴. De la même manière, il peut exister des économies d'échelle dans l'exécution des règles. La littérature sur les mécanismes privés d'exécution des accords (*self-enforcement*) est une bonne application⁷⁵. Le non respect d'un accord contractuel peut entraîner la rupture de la relation (et la perte de la valeur actualisée des gains à l'échange avec la partie lésée), mais aussi une dégradation de sa réputation vis-à-vis d'autres co-contractants potentiels voir des conséquences dans la sphère extra-économique, comme par exemple l'exclusion de relations sociales⁷⁶.
- *Une amélioration des capacités d'apprentissage et d'amélioration de la gouvernance.* Plus la juridiction à laquelle s'applique des règles de coordination est large, plus il est facile de dédier

⁷⁴ Il n'est alors pas surprenant que la définition et la mesure de la qualité dans de nombreuses filières agricoles soit le fait d'organisations collectives (voir par exemple Pirrong, 1995) ou du ressort de la puissance publique.

⁷⁵ L'article de référence est celui de Klein et Leffler (1981). Voir MacLeod (2007) pour une revue récente.

⁷⁶ Voir par exemple les études empiriques très détaillées de Bernstein (1992, 2001) sur le marché des diamantaires à New York et sur l'industrie du coton dans le sud des Etats-Unis. Dans l'exemple de l'industrie du coton, un agent ayant accumulé une histoire de comportements non coopératifs est exclue des activités sociales organisées par l'association des producteurs de coton.

des ressources spécifiques à la conception ainsi qu'à l'exécution de ces règles. Comme les règles s'appliquent à une large gamme de transactions, les « retours d'expérience » sont plus nombreux facilitant les effets d'apprentissage. Au niveau de l'exécution des règles, il sera d'autant plus économique de spécialiser une partie (qui peut être un acteur collectif) dans la supervision des comportements que le volume des transactions est important. Les foires de Champagne étudiées dans Milgrom et al. (1990) ou, de manière plus contemporaine, les systèmes *online* de collecte d'information sur le comportement passés des parties (par exemple *eBay*) sont autant d'exemples de systèmes dans lesquels la supervision des règles est facilitée par un important volume des échanges.

- *La possibilité d'internaliser des externalités.* C'est un des facteurs mis en avant dans la littérature sur le fédéralisme fiscale pour justifier la centralisation de certaines politiques (Oates, 1999). Il peut exister un décalage entre le domaine d'application d'une règle et le champ géographique du problème de coordination à résoudre, décalage à l'origine d'externalités. Par exemple, une règle juridique « laxiste » en matière environnementale dans un pays donné peut entraîner des effets externes sur les juridictions mitoyennes. Par ailleurs, la coexistence de plusieurs règles de coordination peut réduire les externalités positives de réseaux (Katz et Shapiro, 1985), voir même créer des incompatibilités comme dans le domaine des standards technologiques. La centralisation est censée favoriser l'internalisation de ces externalités.

Dans le même temps, la centralisation est aussi à l'origine de coûts qui sont liés à :

- *Une inadaptation croissante aux besoins hétérogènes et une difficulté à modifier les règles.* Une règle uniforme ne peut pas être adaptée à l'ensemble d'une population ayant des besoins de coordination hétérogènes⁷⁷. Il s'en suit un risque d'élaboration de règles qui satisfassent uniquement le plus petit dénominateur commun parmi les membres de la population et qui soient au final peu adaptées aux besoins individuels. Pour la dynamique des règles, nous supposons, de manière convergente avec ce qui a été discuté dans la section (IV.1), que la difficulté de changer une règle croît avec son domaine d'application (la centralisation de sa gouvernance). Toute modification d'une règle générique va entraîner des effets de redistribution entre des parties hétérogènes (Libecap, 1989, North, 1990), certaines ayant par exemple intérêt à tenter de bloquer (ou de manipuler) le processus de changement. Les coûts pour modifier les règles afin de les adapter au changement devraient croître avec le nombre et

⁷⁷ Par exemple, chaque agent possède un « point idéal » dans l'espace des solutions de coordination. Toute déviation par rapport à ce point entraîne une perte d'utilité qui croît avec « la distance » entre la solution optimale d'un agent et celle qu'il doit effectivement utiliser. La théorie du *public choice* (synthétisée par exemple dans Mueller, 2003) mobilise un concept similaire.

l'hétérogénéité des parties prenantes. Le problème de mauvaise adaptation peut aussi survenir par rapport à l'exécution des règles. La différence entre l'arbitrage et le recours à un tribunal en est une bonne illustration (voir par exemple Cooter et Rubinfeld, 1989). Les arbitres sont moins contraints d'utiliser des règles de défaut génériques et peuvent mieux tenir des particularités des parties en présence et ont souvent une meilleure connaissance du secteur d'activité considéré⁷⁸.

- *L'accumulation d'asymétries de connaissances et d'information.* Par rapport à la définition des règles, le problème provient de la dispersion des connaissances pertinentes nécessaires et de la nécessité de les communiquer à ceux qui décident des règles. Si l'information est coûteuse à transmettre, une population plus large sera confrontée à des coûts de communication croissants et au risque de décisions inefficaces⁷⁹. Ces coûts seront amplifiés si les acteurs transmettent l'information de manière stratégique. Par rapport à l'exécution des règles, nous considérons que la centralisation entraîne des coûts d'exécution croissants. D'une part, lorsque les règles génériques sont inadaptées aux besoins de coordination d'une partie croissante de la population, cette dernière est incitée à ne pas respecter les règles. En conséquence, le besoin de supervision augmente. De plus, la capacité à prévenir les comportements opportunistes dans une population plus large est d'autant plus réduite qu'il est plus difficile de détecter ces comportements, que les asymétries d'information croissent entre le(s) « superviseur(s) » et les « supervisés »⁸⁰.
- *La possibilité de capture et les comportements de recherche de rentes (rent seeking).* Plusieurs éléments concourent à suggérer que le problème de capture augmente avec la centralisation de la gouvernance. Premièrement, plus une règle est centralisée (générique), moins les acteurs qui l'utilisent n'ont d'alternatives. Les promoteurs de cette règle bénéficient d'une règle qui correspond directement à leurs besoins. Les agents plus « périphériques » l'utilisent aussi même si elle n'est pas totalement adaptée à leurs besoins⁸¹. Ils l'utilisent, en quelque sorte par défaut, car il serait trop coûteux de construire un système alternatif. Cette absence de concurrence entre règles laisse aux promoteurs de la règle générique une capacité discrétionnaire pour distordre les règles collectives à leur avantage sans craindre une

⁷⁸ De ce point de vue, l'existence en France de tribunaux de commerce spécialisés devrait réduire la différence entre arbitrages privés et recours aux tribunaux.

⁷⁹ Dans sa critique de la planification centralisée, Hayek (1945) a déjà mis en évidence la difficulté pour un planificateur à obtenir toute l'information nécessaire pour réaliser une coordination efficace.

⁸⁰ Un exemple de cette asymétrie croissante provient de la nature des informations utilisées par un arbitre commercial relativement à un tribunal (voir par exemple Bernstein, 1992, et Richman, 2004). Les tribunaux n'incorporent pas les profits perdus (*lost profits*) dans le calcul des dommages suite à la rupture d'un accord en raison de la difficulté à les mesurer objectivement. Ces informations sont néanmoins utilisées de manière courante lors des procédures privées d'arbitrage.

⁸¹ Elle reste néanmoins préférable à l'absence d'interactions au travers d'une règle générique car elle permet néanmoins d'interagir avec les autres sur une base commune de coordination.

désaffectation trop importante. d'agents. Deuxièmement, ces promoteurs des règles génériques sont d'autant plus incités à capturer des rentes lorsque la population utilisant les règles s'accroît dans la mesure où cela augmente la « surface » sur laquelle la capture est profitable. Troisièmement, il est souvent considéré que dans un système décentralisé, les agents peuvent plus facilement surveiller les promoteurs de règles de coordination et limiter les comportements de recherche de rentes ainsi que les problèmes de capture.

Nous avons ensuite reliés ces différents avantages / inconvénients de la centralisation aux variables explicatives, autres que les caractéristiques des biens publics, qui nous semblaient pertinentes pour expliquer qu'un même bien soit produit à différents niveaux selon les juridictions. Nous avons ainsi développé l'idée selon laquelle les caractéristiques de la population d'une juridiction pouvaient aussi jouer un rôle. Nous avons identifié quatre caractéristiques et pour chacune d'entre elles, nous avons décrit la manière dont elle influence le choix du niveau de gouvernance. Deux de ces attributs caractérisent la population tandis que les deux autres portent sur l'intensité et la topologie des interactions entre membres de la population.

Premièrement, *la taille de la population* d'une juridiction. Ce paramètre affecte plusieurs des coûts / bénéfices identifiés auparavant mais dans des directions opposées. Une taille importante permet la réalisation d'économies d'échelle dans la conception des règles mais augmente les difficultés d'exécution des règles (asymétrie d'information croissante pour les agents chargés de l'exécution) ainsi que les risques de capture. Ces divergences peuvent conduire à un découplage entre le niveau de production des règles et leur mise en œuvre⁸².

Deuxièmement, le *degré d'hétérogénéité* de la population considérée. *Ceteris paribus*, une population hétérogène milite pour une décentralisation de la gouvernance. Les effets d'échelle et de gamme sont atténués car la population partage moins de caractéristiques communes. La conclusion est similaire par rapport à l'exécution des règles. L'hétérogénéité augmente à la fois les problèmes de mauvaise adaptation statique et dynamique d'une règle uniforme à la diversité des situations observées et l'étendu des asymétries d'information (les agents partagent un nombre réduit de caractéristiques

⁸² C'est par exemple le cas au niveau de la politique de la concurrence dans les Etats membres de l'Union Européenne. En dernier ressort, le droit de référence est maintenant le droit communautaire. Dans le même temps, la surveillance et le traitement des comportements anticoncurrentiels des entreprises varie en fonction de l'échelle des cas. L'exécution du droit de la concurrence est du ressort des autorités nationales sauf lorsque les cas considérés ont une dimension « communautaire ».

communes). Au final, l'hétérogénéité des agents devrait inciter à une décentralisation de la gouvernance⁸³.

Troisièmement, des *effets d'agglomération* entre différents groupes de la population (*clusterization*). Certains sous-groupes de la population entretiennent des interactions denses et répétées tandis que les interactions entre sous groupes restent limitées. Une centralisation de la gouvernance au niveau des groupes semble alors souhaitable. Elle permet des économies d'échelle, d'apprentissage pour la conception et l'exécution des règles. Dans le même temps, une règle générique unique pour la population entière souffrirait de problèmes de mauvaise adaptation et d'information asymétrique croissante.

Finalement, *l'intensité des interconnexions* entre membres de la population, mesuré par exemple par le nombre moyen de liens entre membres. Une population plus fortement interconnectée milite pour une centralisation de la gouvernance. Cette forte interconnexion permet d'obtenir des effets de gamme (qui croissent avec le degré d'interconnexions des agents), de mieux internaliser les externalités, de limiter les problèmes d'information asymétrique dans la mesure où l'intensité des liens entre parties permet une meilleure circulation de l'information ; autant d'éléments qui incitent à la centralisation même si cette dernière a pour conséquence d'augmenter les problèmes de mauvaise adaptation et de phénomènes de capture⁸⁴. Ces coûts de la centralisation doivent cependant être atténués à terme dans la mesure où les agents trop insatisfaits avec la règle générique ont toujours la possibilité de réduire leur dépendance en réduisant le nombre de liens qu'ils maintiennent. Les promoteurs de la règle générique doivent intégrer cette possibilité de « repli sur soi » sur leurs propres gains.

Cette perspective de recherche a pour ambition d'aboutir à des propositions empiriquement réfutables entre les niveaux de gouvernance et les caractéristiques des populations considérées. Nous n'avons pas pour le moment mené ce travail empirique mais il s'agit sans nul doute de l'étape suivante sur l'agenda de recherche.

⁸³ Les résultats de Alesina et al. (2004) illustrent cet effet dans le contexte de juridictions locales, les zones scolaires aux Etats-Unis. Une population plus hétérogène (en termes de race, origine ethnique, niveau social) a un nombre plus important de zones scolaires différentes.

⁸⁴ Dans [2], la création du système de la réserve fédérale aux Etats-Unis est utilisée comme illustration de cette tendance à la centralisation suite à une plus forte interconnexion entre agents (voir Broz, 1999, pour une analyse plus détaillée).

V. Conclusion générale

Ce mémoire s'est attaché à présenter les travaux de recherche que j'ai mené depuis mon recrutement à l'INRA en 1998. Ces travaux n'avaient pas initialement vocation à alimenter une thématique commune identifiée dès le début de ma carrière même si ils se situaient explicitement dans le cadre analytique de ce qu'il est convenu d'appeler l'économie néo-institutionnelle. Ils ne sont pas non plus uniquement le fruit d'effets d'opportunité qui m'auraient amené à diversifier les thématiques au gré des besoins. Un mémoire d'habilitation à diriger des recherches est certes un moment pertinent pour résumer sa production scientifique ; c'est aussi un moment privilégié pour mener une analyse réflexive qui relit et relie la diversité de mes travaux de recherche. J'ai souhaité montrer dans ce mémoire l'existence d'une double ligne de force au sein de mes travaux.

D'une part, au-delà de la diversité des travaux que j'ai pu mener, je soutiens qu'il existe une ligne directrice ou thématique globale dans le passage d'un sujet à un autre. Les différents travaux présentés dans ce mémoire participent tous de la thématique de l'économie de la gouvernance telle que récemment définie par des auteurs comme Dixit (2009), Williamson (2005). Le fonctionnement d'une économie de marché repose sur des mécanismes de coordination qui permettent une division du travail plus poussée, de garantir les droits de propriété et les relations contractuelles incitant de ce fait les parties à investir ainsi qu'à échanger. Ces règles sont produites par une variété d'acteurs, en premier lieu la puissance publique mais aussi par les acteurs privés eux-mêmes, et s'appliquent à différents échelles, d'un accord contractuel bilatéral permettant d'encadrer une transaction à des réglementations s'appliquant dans une juridiction donnée (juridiction qui peut être nationale ou plus large comme par exemple l'Union Européenne).

D'autre part, j'ai cherché à montrer l'existence, au travers de la séquence d'exposition des différents chapitres, d'une endogénéisation progressive des différents mécanismes / niveaux de gouvernance. A partir d'une analyse initiale de la gouvernance des réseaux de franchise pour laquelle le cadre institutionnel est externe, j'ai exploré, dans le cadre des signes officiels de qualité, les interactions entre coordination verticale et environnement institutionnel (au travers des dispositifs publics de certification de la qualité) pour finalement aboutir à une analyse de la production du cadre institutionnel lui-même. Il me semble que cette évolution de mes travaux est un miroir qui reflète assez justement l'évolution de l'analyse économique, en particulier la microéconomie. Après plusieurs décennies consacrées à l'analyse des contrats bilatéraux formels (voir Bolton et Dewatripont, 2004, pour un manuel de référence récent), le champ s'est ouvert pour intégrer plus des travaux sur l'organisation interne des entreprises ainsi que la diversité des modes d'organisation / de gouvernance

(voir le récent Handbook de Gibbons et Roberts, 2013). Cette prise en compte plus explicite d'une diversité de dispositifs de coordination, au-delà des contrats, est la conséquence directe de l'intégration dans l'analyse de l'incomplétude contractuelle. Cette incomplétude ouvre la voie à l'analyse de mécanismes alternatifs et complémentaires. En parallèle, nous avons aussi assisté à une montée en puissance de travaux sur les institutions (pour des ouvrages récents, voir par exemple, Aoki, 2001, Greif, 2006, Ostrom, 2005, North, 2005) ainsi que sur le fonctionnement et les conséquences économiques des systèmes politiques (*Political Economy* dans la littérature internationale, voir par exemple, Persson et Tabellini, 2000)⁸⁵.

Comme rappelé dans le chapitre introductif, la gouvernance est devenue un terme d'usage courant et une notion polysémique. Cette diversité en fait aussi un objet pluridisciplinaire au sein des sciences sociales. Etant chercheur dans un département de l'INRA qui a vocation à la pluridisciplinarité je conclus ce mémoire en suggérant une thématique de recherche qui pourrait permettre une fertilisation croisée entre différentes disciplines, en l'occurrence les sciences économiques et les sciences politiques. J'expose d'abord la partie analytique de cette thématique avant de brièvement, considérer quelques domaines d'application et de voir comment les perspectives de recherche présentées dans les différents chapitres peuvent s'articuler à ces domaines et les nourrir.

Les différents chapitres de ce mémoire montrent que j'ai surtout travaillé sur la gouvernance des filières en étudiant les modes de coordination entre acteurs de même nature, acteurs de l'offre, autour d'un objectif de production (la qualité par exemple). Depuis plusieurs années, le secteur agroalimentaire est cependant confronté à des attentes sociales et à des enjeux économiques et environnementaux qui invitent à dépasser une logique exclusivement centrée sur une filière de produit. La production de biens alimentaires cherche à répondre : (i) à des enjeux qui ne convergent pas nécessairement (enjeux de production, enjeux environnementaux, enjeux de préservation de la biodiversité) ; (ii) à des enjeux qui sont portés par des acteurs aux motivations variées (pouvoirs publics, acteurs non gouvernementaux, etc.) qui n'agissent pas tous nécessairement en référence à une filière/produit, mais à des ressources environnementales (locales ou non), des valeurs éthiques, etc ; (iii) à des enjeux qui ont des échelles différentes, du local au global. Prendre en compte l'analyse de ces enjeux nécessite d'élargir le spectre des centres de décision (au-delà des acteurs « traditionnels » des filières) et des différents niveaux où

⁸⁵ Plusieurs facteurs se combinent sans doute pour expliquer cette résurgence d'une analyse des institutions. Sans prétendre être exhaustif, nous pouvons penser aux réformes institutionnelles majeures comme la transition à l'économie de marché des pays ayant anciennement une économie planifiée la question des institutions ; à la reconnaissance par les spécialistes de la croissance économique et du développement du rôle fondamentale des institutions pour expliquer les écarts de performance économique entre pays, à la construction de nouvelles entités économiques et politiques comme l'Union Européenne.

ces acteurs (nouveaux ou anciens) interagissent, négocient, se coordonnent, se concertent, voir se combattent. Une réponse analytique à ces évolutions s'est récemment traduite dans le champ des sciences politiques par l'émergence de la notion de gouvernance multiniveaux (voir Hooghe et Marks, 2003 ; Ederlein et al., 2010)⁸⁶. Hooghe et Marks (2003), justifient le recours au concept de gouvernance multi-niveaux de la manière suivante : *"Multi-level referred to the increased interdependence of governments operating at different territorial levels, while governance signaled the growing interdependence between governments and non-governmental actors at various territorial levels"* (p. 5). Deux points me semblent importants à signaler car ils résonnent avec les travaux présentés auparavant :

- (i) La gouvernance multi-niveaux est intrinsèquement « multi-types ». Dans un souci de typologisation de la diversité empirique des formes de gouvernance multi-niveaux, Hooghe et Marks (2003) distinguent deux grands types. Le premier type correspond à la répartition « verticale » de pouvoirs de décisions par exemple dans les Etats nations mais aussi entre les Etats membres d'une union plus large (c'est l'aspect multi-niveaux). Les Etats fédéraux sont les exemples les plus directs de cette organisation verticale des gouvernements. Dans le second type de gouvernance multi-niveaux, la référence n'est pas une communauté donnée mais un bien public / une politique publique donnée. La gouvernance n'est pas conçue en référence à une population mais en référence à un problème. Par exemple, l'organisation mondiale de la santé se restreint à un type particulier de problème mais ne restreint pas son échelle d'application à une communauté nationale. Par ailleurs, le second type intègre explicitement la diversité des acteurs participant à l'élaboration de cette gouvernance.
- (ii) Les travaux en sciences politiques mettent l'accent sur le fait que la production de nombreuses politiques publiques est partagée entre des acteurs opérant à différents niveaux et de nature diverse⁸⁷.

Quelles fertilisations croisées possibles entre ces travaux et la thématique générale de l'économie de la gouvernance ? Sans prétendre à l'exhaustivité, j'en vois au moins deux. Premièrement, les travaux en sciences politiques ont permis d'affiner l'identification de différents types de gouvernance multi-niveaux (la variable endogène). Par contre, ils sont restés relativement silencieux sur

⁸⁶ L'article de Vincent Ostrom et al. (1961) avait déjà introduit une notion très similaire, celle de « polycentric governance », notion qui sera ensuite reprise par Elinor Ostrom (voir par exemple, Ostrom, 2010, 2012).

⁸⁷ Cela me semble bien résumé par la citation suivante de Schakel et al. (2013): *"There are (almost) as many definitions of multilevel governance as there are users of the term, but common to all is the idea that authority on a broad swathe of issues has come to be shared across global institutions, regional organizations, such as the EU, national governments, and subnational governments"* (p. 4).

l'identification des variables exogènes permettant d'expliquer cette diversité et de prédire l'appariement entre les types de gouvernance observée et les facteurs explicatifs. De ce point de vue, ces travaux sont plus descriptifs que prédictifs. L'analyse économique de la gouvernance dispose d'outils qui peuvent permettre d'améliorer l'identification de ces facteurs explicatifs. Une analyse plus fine des problèmes de coordination qui entachent la production de différentes politiques (différents biens publics) est sans doute une piste fertile (par exemple dans la perspective initiée par Dixit, 1996). Deuxièmement, comme rappelé dans la section (IV.2), les travaux en économie qui s'intéressent à l'organisation verticale des systèmes fédéraux convergent sur le fait qu'il doit exister une allocation claire des compétences entre les différents niveaux : des biens publics aux caractéristiques différentes doivent être produits par différents niveaux. Toute divergence entre l'appariement proposé par la théorie et celui qui existe en pratique sera considérée comme le symptôme d'une inefficacité car source de coûteuses redondances⁸⁸. Cela va à l'encontre des travaux en sciences politiques qui insistent justement sur le partage des compétences entre différents niveaux de gouvernance pour la production d'un même bien public (d'une même politique) comme étant un des éléments essentiels caractérisant la gouvernance multiniveaux⁸⁹. Il me semble souhaitable que ce fait stylisé puisse recevoir une justification économique.

Les domaines d'application de cette analyse de la gouvernance multi-niveaux sont liés à des thématiques de recherche déjà engagées dans l'UMR dont j'assure maintenant la direction et qui sont pertinents pour l'INRA. Il s'agit de la gouvernance de ressources commune comme la biodiversité (plus généralement de la gouvernance des biens environnementaux, voir par exemple Brousseau et al., 2012) et de la gouvernance territoriale, notion qui se développe en géographie (voir par exemple, Torre et Traversac, 2011). Ces objets de gouvernance partagent plusieurs points communs :

- (i) Ils sont multi-échelles. Certains problèmes environnementaux ont un caractère local, d'autres sont présents à une échelle beaucoup plus large. Il en va de même pour un territoire qui est toujours imbriqué dans un territoire plus vaste.
- (ii) Ils ont des frontières variables parfois difficiles à définir *ex ante*. Par exemple, en raison des limites de la connaissance scientifique, il est difficile de définir le périmètre des écosystèmes. Une difficulté de nature similaire se pose à propos des territoires. Ces

⁸⁸ A partir de cette analyse, des auteurs comme Alesina et Perotti (2004) critiquent la répartition actuelle des compétences au sein de l'Union Européenne entre la commission et les Etats membres.

⁸⁹ Un exemple très symptomatique de ce partage des compétences entre différents niveaux provient de l'organisation du système juridique. Dans la majorité des systèmes juridiques, et ce constat traverse le clivage habituel entre droit civil et droit Anglo-Saxon (*common law*), il existe un système de cour d'appel dans lequel un plaignant qui n'est pas satisfait du jugement rendu par un tribunal peut toujours faire appel auprès d'un tribunal « supérieur ». Différents niveaux juridiques coexistent (dit autrement le système juridique est multi-niveaux) alors qu'ils remplissent la même fonction (résoudre un litige).

derniers ne correspondent pas uniquement à une unité de gestion politico-administrative mais résultent d'une construction sociale de la part des différents acteurs impliqués.

- (iii) Ils impliquent dans leur construction une grande diversité d'acteurs, de porteurs d'enjeux dans le langage des sciences politiques, avec des objectifs hétérogènes et parfois contradictoires.
- (iv) En raison de la grande diversité des enjeux, leur gouvernance combine des considérations d'efficacité économique avec d'autres de nature plus politique, éthique.

Pour la production de biens environnementaux, il est nécessaire d'élaborer de nouveaux modes de gouvernance entre acteurs permettant de concilier objectifs de production et objectifs environnementaux. Une réflexion sur l'adéquation entre l'échelle spatiale des biens environnementaux et le périmètre adéquat de la gouvernance me semble importante, et ceux malgré la difficulté à parfois identifier cette échelle. Je pense que les travaux présentés auparavant sur les bénéfices / coûts de la centralisation (décentralisation) de la gouvernance sont pertinents pour aborder cette question. Pour la gouvernance territoriale, l'analyse en termes de gouvernance multi-niveaux peut apporter un cadre d'analyse pertinent pour étudier les nouveaux modes d'organisation et de gestion territoriale, en particulier l'émergence de modes alternatifs aux démarches descendante « classique » (organisation administrative du territoire national par la puissance publique). En lien avec l'approvisionnement des cantines scolaires, une application de cette problématique territoriale pourrait porter sur les enjeux fonciers du développement d'un approvisionnement en produits issus de filières locales. Un enjeu majeur pour le développement de ces filières, en particulier dans les zones urbaines et péri-urbaines, portent sur l'accès au foncier. Les innovations récentes de portage foncier par diverses collectivités sont un exemple d'initiatives qui façonnent la gouvernance des territoires⁹⁰.

⁹⁰ Une définition du portage foncier peut être trouvée à l'adresse suivante : http://www.collectivites-locales.gouv.fr/files/files/finances_locales/fiabilisation/Engagement_hb/FICHE-EHB-N03-3_Portage-foncier-2.pdf

Références bibliographiques

- Akerlof, G. (1970). "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanisms", *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.
- Alesina, A., R. Perotti (2005). "The European Union: A Politically Incorrect View", *Journal of Economic Perspective*, 18(4), 27-48.
- Alesina, A., R. Baqir, C. Oxby (2004). "Political Jurisdictions in Heterogeneous Populations", *Journal of Political Economy*, 112, 348-396.
- Alesina, A., Spolaore, E. (1997). "On the Number and Size of Nations", *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1027-1058.
- Anderson, E., H. Gatignon (2005). "Firms and the Creation of New Markets", in C. Ménard, M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer-Verlag, 401-431.
- Aoki, M. (2001). *Towards a Comparative Institutional Analysis*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Arthur, W.B. (1989). "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events", *Economic Journal*, 99, 116-131.
- Baker, G., R. Gibbons, K. Murphy (2013). "Relational Adaptations", mimeo MIT.
- Baker, G., R. Gibbons, K. Murphy (2008). "Strategic Alliances: Bridges between "Islands of Conscious Power", *Journal of Japanese and International Economics*, 22, 146-163.
- Baker, G., R. Gibbons, K. Murphy (2002). "Relational Contracts and the Theory of the Firm", *Quarterly Journal of Economics*, 117, 39-84.
- Bar-Isaac, E., S; Tadelis (2008). "Seller Reputation". *Foundations and Trends in Microeconomics*, 4(4), 273-351.
- Barzel, Y. (1989). *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Barzel, Y. (1982). "Measurement Costs and the Organization of Markets", *Journal of Law & Economics*, 25(1), 27-48.
- Becker, G. (1983). "A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence", *Quarterly Journal of Economics*, 98(3), 371-400.
- Benson, B. (1989). "The Spontaneous Evolution of Commercial Law", *Southern Economic Journal*, 55, 644-661.
- Berle, A., G. Means (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. Transaction Publishers.
- Bernstein, L. (2001). "Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms and Institutions", *Michigan Law Review*, 99(7), 1724-1790.
- Bernstein, L. (1992). "Opting out the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry", *Journal of Legal Studies*, 21(1), 115-157.
- Bhattacharyya, S., F. Lafontaine (1995). "Double-Sided Moral Hazard and the Nature of Share Contracts", *RAND Journal of Economics*, 26(4), 761-781.
- Bhattacharya, S., Gulati, R., Puranam, P. (2013). "How Much to Make and How Much to Buy: Explaining Plural Sourcing Strategies", *Strategic Management Journal*, 134(10), 1145-1161.
- Blair, R., F. Lafontaine (2005). *The Economics of Franchising*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Blair, R., D. Kaserman (1994). "A Note on Incentive Incompatibility under Franchising", *Review of Industrial Organization*, 9(3), 323-330.
- Bolton, P., G. Roland (1997). "The Breakup of Nations: A Political Economy Analysis", *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1057-1090.

- Bradach, J.L. (1997). "Using the Plural Form in the Management of Restaurant Chain", *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 276-303.
- Brickley, J., F. Dark, M. Weisbach (1991). "The Economic Effects of Franchise Termination Laws", *Journal of Law & Economics*, XXXIV, 101-132.
- Brickley, J., F. Dark (1987). "The Choice of Organizational Forms: the Case of Franchising", *Journal of Financial Economics*, 18(2), 401-420.
- Brousseau, E., T. Dedeurwaerdere, P-A Jouvét, M. Willinger (eds.) (2012). *Governing Global Environmental Commons: Institutions, Markets, Social Preferences and Political Games*. Oxford University Press.
- Broz, J.L. (1999). "Origins of the Federal Reserve System: International Incentives and the Domestic Free Rider Problem", *International Organization*, 53, 39-70.
- Bull, J., J. Watson (2004). "Evidence Disclosure and Verifiability", *Journal of Economic Theory*, 118, 1-31.
- Caves, R., W.F. Murphy (1976). "Franchising: Firms, Markets, and Intangible Assets", *Southern Economic Journal*, 42(4), 572-586.
- Cembalo, L., A. Lombardi, S. Pascucci, D. Dentoni, G. Migliore, F. Verneau, G. Schifani (2012), "The Beauty of the Commons? Consumers' Participation in Food Community Networks", working paper.
- Chakravarty, S., B. MacLeod (2009). "Contracting in the Shadow of the Law". *RAND Journal of Economics*, 40(3), 533-557.
- Chandler, A. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge, MIT Press.
- Chevallier, J. (2003). "La gouvernance: un nouveau paradigme étatique", *Revue Française d'Administration Publique*, 105/106, 203-217.
- Chong, E., F. Huet, S. Saussier (2006). "Publi-Private Partnerships and Price: Evidence from Water Distribution in France", *Review of Industrial Organization*, 29(1-2), 149-169.
- Coase, R. (1937). "The Nature of the Firm", *Economica*, 4(16), 386-405.
- Cooter, R.D., D.L. Rubinfeld (1989). "Economic Analyses of Legal Dispute and their Resolution", *Journal of Economic Literature*, XXVII, 1067-1097.
- David, P. (1985). "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, 75, 332-337.
- Darby, M., E. Karni (1973). "Free Competition and the Optimal Amount of Fraud", *Journal of Law & Economics*, 16(1), 67-88.
- De Bettignies, J.E., T. Ross (2004). "The Economics of Public-Private Partnership", *Canadian Public Policy*, XXX(2), 135-154.
- De Brux, J., C. Desrieux (2014). "To Allot or not to Allot Public Service? An Incomplete Contract Perspective", *European Journal of Law and Economics*, 37, 455-476.
- Dixit, A. (2009). "Governance Institutions and Economic Activity", *American Economic Review*, 99(1), 5-24.
- Dixit, A. (2004). *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*, Princeton University Press.
- Dixit, A. (1996). *The Making of Economic Policy: a Transaction-Cost Politics Perspective*. Cambridge, Mass., MIT Press.
- Enderlein, H, S, Wälti, M. Zürn (eds.) (2010). *Handbook on Multi-Level Governance*. Edward Elgar Publishing.
- Eymard-Duvernay, F. (1989). "Convention de qualité et formes de coordination", *Revue Economique*, 40(2), 329-360.

- Fama, E., M. Jensen (1983). "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law & Economics*, XXVI, 327-349.
- Farrell, J., G. Saloner (1986). "Installed based and Compatibility: Innovation, Product Pre-announcements and Predation", *American Economic Review*, 76, 940-955.
- Gallini, N., N. Lutz (1992). "Dual Distribution and Royalty Fees in Franchising", *Journal of Law, Economics & Organization*, 8(3), 471-501.
- Gal-Or, E. (1995). "Maintaining Quality Standards in Franchise Chains", *Management Science*, 41(11), 1774-1792.
- Gibbons, R., J. Roberts (eds.) (2013). *Handbook of Organizational Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Greif, A., C. Kingston (2011). Institutions: Rules or Equilibria? In N. Schofield and G. Caballero (eds.) *Political Economy of Institutions: Democracy and Voting*, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 12-43.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Grossman, S., O. Hart (1986). "The Benefits and Costs of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, 94(4), 691-719.
- Hadfield, G. (2004). The Many Legal Institutions that Support Contractual Commitments, dans C. Ménard et M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Kluwer Academic Publishers, 175-204.
- Hart, O., J. Moore (1990). "Property Rights and the Nature of the Firm", *Journal of Political Economy*, 98(6), 1119-1156.
- Hart, O.E., A. Shleifer, R. Vishny (1997). "The Proper Scope of Government: Theory and Applications to Prisons", *Quarterly Journal of Economic*, 112(4), 1127-1161.
- Hoogh, L., G. Marks (2003). "Unraveling the Central State but How? Types of Multi-Level Governance", *American Political Science Review*, 97(2), 233-243.
- Hayek, F. (1945). "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, 35, 519-530.
- He, D., Nickerson, J. (2006). Why do Firms Make and Buy? Efficiency, Appropriability and Competition in the Trucking Industry", *Strategic Organization*, 4, 43-69.
- Heide, J. (2003). "Plural Governance in Industrial Purchasing", *Journal of Marketing*, 67, 18-29.
- Hermalin, B. (2013). "Corporate Governance", in R. Gibbons and J. Roberts (eds.), *Handbook of Organizational Economics*, Princeton University Press, 732-762.
- Holmström, B., J. Roberts (1998). "The Boundaries of the Firm Revisited", *Journal of Economic Perspective*, 12(4), 73-94.
- Holmström, B., P. Milgrom (1991). "Multitask Principal Agent Analysis: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design", *Journal of Law, Economics & Organization*, 7, 24-52.
- Jang, J., F. Olson (2010). "The Role of Product Differentiation for Contract Choice in the Agro-food Sector", *European Review of Agricultural Economics*, 37(2), 251-273.
- Juran, J.M., (1989). *Juran on Leadership for Quality*. Free Press, New York.
- Katz, M., C. Shapiro (1985). "Network Externalities, Competition and Compatibility", *American Economic Review*, 75(3), 424-440.
- Kaufman, P., F. Lafontaine (1994). "Costs of Control: the Source of Economic Rents for McDonald's Franchisees", *Journal of Law & Economics*, XXXVII, 417-753.
- Kerber, W., S. Grundmann (2006). "An Optional European Contract Law Code: Advantages and Disadvantages", *European Journal of Law and Economics*, 21, 215-236.

- Kingston, C., G. Caballero (2009). "Comparing Recent Theories of Institutional Changes", *Journal of Institutional Economics*, 5, 151-180.
- Kingston, C. (2007). "Marine Insurance in Britain and America 1720-1844: a Comparative Institutional Analysis", *Journal of Economic History*, 67, 379-409.
- Klein, P. (2005). "The Make or Buy Decision: Lessons from Empirical Studies", dans C. Ménard, M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, 435-464.
- Klein, B. (1995). "The Economics of Franchise Contracts", *Journal of Corporate Finance*, 2, 9-37.
- Klein, B., L. Saft (1985). "The Law and Economics of Franchise Tying Contracts", *Journal of Law & Economics*, XXVIII(2), 345-361.
- Klein, B., K. Leffler (1981). "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance", *Journal of Political Economy*, 89, 615-641.
- Klein, B., R. Crawford, A. Alchian (1978). "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law & Economics*, 21(2), 297-326.
- Kranton, R. (2003). "Competition and the Incentive to Produce High Quality", *Economica*, 70, 385-404.
- Lafontaine, F., M. Slade (2013). "Inter-firms Contracts: Evidences", in B. Gibbons and J. Roberts (eds.), *Handbook of Organizational Economics*, Princeton University Press, 958-1012.
- Lafontaine, F., M. Slade (2007). "Vertical Integration and Firms Boundaries: the Evidence", *Journal of Economic Literature*, XLV(September), 629-685.
- Lafontaine, F., K. Shaw (2005). "Targeting Managerial Control: Evidence from Franchising", *RAND Journal of Economics*, 36, 131-150.
- Lafontaine, F. (1992). "Agency Theory and Franchising: some Empirical Results", *RAND Journal of Economics*, 23(2), 263-283.
- Leloup, J.M. (1991). *La franchise : droit et pratiques*. Edition Delmas.
- Lence, S., S. Marette, D. Hayes, W. Foster (2007). "Collective Marketing Arrangements for Geographically Differentiated Agricultural Products: Welfare Impacts and Policy Implications", *American Journal of Agricultural Economics*, 89(4), 947-963.
- Libecap, G. (1989). *Contracting for Property Rights*. Cambridge Mass.: Cambridge University Press.
- Lin, J., D. Dranove (2010). "Quality Disclosure and Certification: Theory and Practice", *Journal of Economic Literature*, 48(4), 935-963.
- Loureiro, M., J. McCluskey (2000). "Assessing Consumer Response to Protected Geographical Indication Labeling", *Agribusiness*, 16(3), 309-320.
- Lence, S., S. Marette, D. Hayes, W. Foster (2007). "Collective Marketing Arrangements for Geographically Differentiated Agricultural Products: welfare Impacts and Policy Implications", *American Journal of Agricultural Economics*, 89(4), 947-963.
- Leloup, F., L. Moyart, B. Pecqueur (2005). La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?, *Géographie, Economie, Société*, 7, 321-331.
- Le Velly, R. (2010). "Comment se fait la rencontre entre offres et demandes locales pour la restauration collective publique ? Premiers enseignements", dans J.B. Traversac (eds.), *Circuits courts : contribution au développement régional*, 187-194.
- Levin, J., S. Tadelis (2010). "Contracting for Government Services: Theory and Evidence from U.S. cities", *Journal of Industrial Economics*, 58(3), 507-541.
- MacLeod, B. (2007). "Reputations, Relationships and Contract Enforcement," *Journal of Economic Literature*, XLV, 595-628.
- Masten, S. (2000). "Transaction Cost Economics and the Organization of Agricultural Transactions", *Advances in Applied Microeconomics, Industrial Organization*, 9, 173-195.

- Masten, S., J. Meehan, E. Snyder (1991). "The Costs of Organization", *Journal of Law, Economics & Organization*, 7, 1-25.
- Mathewson, F., R. Winter (1985). "The Economics of Franchise Contracts", *Journal of Law & Economics*, XXVIII, 503-526.
- Ménard, C. (2013). "Hybrids Modes of Organization", dans R. Gibbons et J. Roberts (eds.), *Handbook of Organizational Economics*, Princeton University Press, 1066-1107.
- Ménard, C. (1999). "Maladaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms", *International Review of Law and Economics*, 18, 403-417.
- Ménard, C. (1996). "On Clusters, Hybrids and other Strange Forms". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152(1), 154-183.
- Michael, S. (2000). "The Extent, Motivation, and Effect of Tying in Franchise Contracts", *Managerial and Decision Economics*, 21, 191-201.
- Michael, S., H. Moore (1995). "Returns to Franchising", *Journal of Corporate Finance*, 2, 133-155.
- Milgrom, P., D.C. North, B. Weingast (1990). "The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges and the Champagne Fair", *Economics and Politics*, 2(1), 1-23.
- Monteverde, K., D. Teece (1982). "Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry", *The Bell Journal of Economics*, 13(1), 206-213.
- Morgan, K., R. Sonnino (2008). *The School Food Revolution. Public Food and the Challenge of Sustainable Development*. Oxford; Earthscan.
- Morgan, K., R. Sonnino (2007). "Empowering Consumers: the Creative Procurement of School Meals in Italy and the UK". *International Journal of Consumer Studies*, 31, 19-25.
- Mueller, D.C. (2003). *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Murriss, T., T. Scheffman, P. Spiller (1992). "Strategy and Transaction Costs: the Organization of Distribution in the Carbonated Soft Drink Industry", *Journal of Economics and Management Strategy*, 1(1), 83-128.
- Nelson, P. (1970). "Information and Consumer Behavior", *Journal of Political Economy*, 78, 311-329.
- North, D.C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- North, D.C. (1991). "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Oates, W. (2005). "Toward a Second Generation-Theory of Fiscal Federalism". *International Tax and Public Finance*, 12, 3349-373.
- Oates, W. (1999). "An Essay on Fiscal Federalism". *Journal of Economic Literature*, 37(3), 1120-1149.
- Ostrom, E. (2012). Polycentric Systems: Multilevel Governance Involving a Diversity of Organizations, in E. Brousseau, T. Dedeurwaerdere, P-A. Juvet, M. Willinger (eds.), *Global Environmental Commons*, Oxford University Press, 105-126.
- Ostrom, E. (2010). "Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems", *American Economic Review*, 100(3), 641-672.
- Ostrom, E. (2005). *Understanding institutional diversity*, Princeton University Press.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.
- Ostrom, V., C. Tiebout, R. Warren (1961). "The Organization of Government in Metropolitan Areas. A Theoretical Inquiry", *American Political Science Review*, 55(4), 831-842.
- Oxley, J. (1999). "Institutional Environment and the Mechanisms of Governance: the Impact of

- Intellectual Property Protection on the Structure of Inter-firm Alliances”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 38(3), 283-309.
- Parmigiani, A. (2007). “Why do Firms both Make and Buy? An Investigation of Concurrent Sourcing”, *Strategic Management Journal*, 28, 285-311.
- Pascucci, S. (2010). “Governance Structure, Perception and Innovation in Credence Food Transactions: the Role of Community Networks”, *International Food and Agribusiness Management Review*, 4, 149-166.
- Peltzman, S. (1976). “Toward a More General Theory of Regulation”, *Journal of Law & Economics*, 19(2), 211-240.
- Persson, T., G. Tabellini (2000). *Political Economics - Explaining Economic Policy*. Cambridge: MIT Press.
- Pirrong, S.C. (1995). “The Efficient Scope of Private Transaction-Cost Reducing Institutions: the Successes and Failures of Commodity Exchange”, *Journal of Legal Studies*, XXIV, 229-255.
- Pirrong, S.C. (1993); “Contracting Practices in the Bulk Shipping Markets: A Transactions Cost Explanation”, 36, *Journal of Legal Studies*.
- Richman, B. (2004). “Firms, Courts, and Reputation Mechanisms: Toward a Positive Theory of Private Ordering,” 104(8) *Columbia Law Review* 2328-2368.
- Roland, G. (2004). Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving Institutions”. *Studies in Comparative International Development*, 38(4), 109-131.
- Roland, G. (2000). *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*. MIT Press.
- Rubin, P. (1978). “The Theory of the Firm and the Structure of Franchise Contracts”, *Journal of Law & Economics*, XXI, 223-233.
- Saussier, S., Staropoli, C., Yvrande-Billon, A (2009) “Public Private Agreements, Institutions and Competition: when Economic Theory meets Facts”, *Review of Industrial Organization*, 35(1-2), 1-18.
- Scott, R.A. (1995). “Franchising versus Vertical Integration as a Decision Variable of the Firm”, *Review of Industrial Organization*, 10, 69-81.
- Shapiro, C., J. Stiglitz (1984). “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device”, *American Economic Review*, 74, 433-444.
- Shapiro, C. (1983). Premium for High Quality Products as Returns to Reputation”, *Quarterly Journal of Economics*, 98, 659-680.
- Shleifer, A., R. Vishny (1997). “A Survey of Corporate Governance”, *Journal of Finance*, LII(2), 737-783.
- Spiller, P. (2013). “Transaction Cost Regulation”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 89, 232-242.
- Spiller, P. (2009). “An Institutional Theory of Public Contracts: Regulatory Implications”, dans Ménard, C. et M. Ghertman (eds.), *Regulation, Deregulation, Reregulation – Institutional Perspectives*, Edward Elgard, 45-66.
- Stanziani, A. (2004). “Wine Reputation and Quality Controls: The Origin of the AOC in the 19th Century France”, *European Journal of Law and Economics*, 18, 149-167.
- Stigler, G. (1971). “The Theory of Economic Regulation”, *Bell Journal of Economics & Management Science*, 2(1), 3-21.
- Stiglitz, J.E. (1974). “Incentives and Risk-sharing in Sharecropping”, *Review of Economic Studies*, 41(2), 219-255.
- Traversac, J.B., A. Torre (eds.) (2011). *Territorial Governance. Local Development, Rural Areas and Agrofood Systems*. Springer Verlag.

- Traversac, J.B. (eds.) (2010). *Circuits courts: contribution au développement régional*. Educagri éditions.
- Van Den Bergh, R. (2000). "Towards an Institutional Legal Framework for Regulatory Competition in Europe", *Kyklos*, 53/4, 435-466.
- Virassamy, G-J (1986). *Les contrats de dépendance : essai sur les activités professionnelles exercées dans une dépendance économique*. Edition LGDJ.
- Wagner, R. (2002). , "The Economics of Harmonization. The Case of Contract Law", *Common Market Law Review*, 29, 995-1023.
- Williamson, O.E. (2010). "Transaction Cost Economics: the Natural Progression", *American Economic Review*, 100, 673-690.
- Williamson, O.E. (2005). "The Economics of Governance", *American Economic Review*, 95(2), 1-18.
- Williamson, O.E. (2000). "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, XXXVIII, 595-613.
- Williamson, O.E. (1996): *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press.
- Williamson, O.E. (1991). "Comparative Economic Organization: the Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269-296.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*. NewYork, Free Press.
- Williamson, O.E. (1975). *Market and Hierarchies: analysis and Antitrust Implications*. New York, NY: Free Press.
- Wu, S (2010). "Producer Protection Legislation and Termination Damages in the Presence of Contracting Frictions", *American Journal of Agricultural Economics*, 92(1), 28-41.
- Yin, X, E. Zajac (2004). "The Strategy/Governance Structure Fit Relationship: Theory and Evidence in Franchising Arrangement", *Strategic Management Journal*, 25(4), 365-383.