

**THEORIE DES COÛTS DE TRANSACTION VERSUS
THEORIE DES CONTRATS INCOMPLETS :
QUELLES DIVERGENCES ?**

M'hand FARES Stéphane SAUSSIÉ

A paraître dans
Revue Française d'Economie, 2/3^{ième} trimestre, 2001

"I do not think that bounded rationality is necessary for a theory of organization"

Oliver D. HART [1990], page 700.

"If some of the central and critical ideas in transaction-cost economics as formulated by Williamson have been captured, others, equally important, have been missed. In particular, mathematics-based theory still lacks the language needed to capture essential ideas of bounded rationality, which are central to Williamson's concepts of transaction costs and contractual forms"

David M. KREPS [1996], page 2.

Résumé. - Dans cet article, nous nous proposons de comparer deux théories des contrats : la théorie des coûts de transaction et la théorie des contrats incomplets. Pour cela, nous commençons par étudier ce qui est à la source de l'analogie entre ces deux théories, à savoir l'incomplétude contractuelle. Nous montrons que pour ces deux théories l'origine de l'incomplétude contractuelle est différente. Partant de ce constat, nous montrons que si ces deux théories ont des fondements différents, elles traitent cependant de questions connexes : l'intégration verticale et les relations inter-entreprises. Nous mettons néanmoins en lumière de profondes divergences dans les explications avancées par ces deux axes théoriques.

Summary. - In this paper, we compare two theories of contract: the transaction cost theory and the incomplete contract theory. Our starting point is to study what is common to the two theoretical frameworks, that is to say the incompleteness of contracting. We show that the source of incompleteness is not the same in the two theories. If they have different foundations, they nevertheless study common questions : vertical integration and interfirm relationships. However, we point out substantial differences in their explanations of such phenomena.

JEL Classification : L14, L22.

Introduction

Ces vingt dernières années, des progrès considérables ont été réalisés dans l'analyse des frontières de la firme et des relations interfirmes. Ces deux questions, laissées en suspens par le modèle néoclassique standard, ont en effet donné lieu à de nombreux développements. La théorie des coûts de transaction et la théorie des contrats incomplets participent de ce mouvement explicatif. En mettant au cœur de l'analyse des relations interindividuelles la notion de contrat, ces deux théories ont été amenées à s'intéresser à des questions similaires.

Les propositions de la théorie des coûts de transaction (WILLIAMSON [1996]) sont maintenant bien connues. En se focalisant sur les aléas contractuels liés aux caractéristiques des transactions, toute une série de travaux a en effet permis de tester les propositions de cet axe théorique concernant les questions de l'intégration verticale et de la forme des contrats interentreprises (pour un survey voir KLEIN-SHELANSKI [1995] ; CROCKER-MASTEN [1996] ; COEURDEROY-QUELIN [1997] et MASTEN-SAUSSIER [2000]). Mais si les propositions avancées sont fondées analytiquement, elles sont rarement dérivées d'un cadre formel.

La théorie des contrats incomplets (GROSSMAN-HART [1986] ; HART [1995]) semble proposer "la" formalisation manquante à la théorie des coûts de transaction. Ainsi, dans leur article fondateur, Grossman et Hart, en faisant explicitement référence à la théorie des coûts de transaction, affichent leur ambition de chercher à formaliser en partie les "intuitions" qu'ils ont pu y trouver. Les progrès réalisés par la théorie des contrats incomplets font qu'aujourd'hui beaucoup voient en elle une formalisation adéquate de la théorie des coûts de transaction. Williamson n'est d'ailleurs pas loin d'adhérer à cette vision des choses. Parlant de la théorie des coûts de transaction, il note : " De façon évidente, il était nécessaire de développer des modèles formels de contrat incomplet. Cela a commencé à partir de la publication de l'article novateur de Sanford Grossman et Oliver Hart [1986] "i. Les principales sources à l'origine de l'incomplétude des contrats dans la théorie des coûts de transaction, à savoir la rationalité limitée des agents et l'incertitude à laquelle ils font face sont, selon Williamson, prises en compte de manière satisfaisante par la théorie des contrats incomplets : « Ainsi, Grossman et Hart emploient les termes de "non-contractualisation" et de "non-vérifiabilité" plutôt que celui de rationalité limitée. Et ils font référence plutôt à des " investissements spécifiques à une relation " qu'à la spécificité des actifs. Les réalisations non anticipées des états de la nature, ainsi que la nécessité de s'y adapter, constituent dans leur modèle les contraintes contractuelles. L'incertitude est ainsi introduite "ii. La théorie des contrats incomplets apparaît donc bien pour Williamson comme " un traitement formel complet de ce que l'économie des coûts de transaction décrit comme " une contractualisation incomplète" "iii. La question semble donc entendue : la théorie des contrats incomplets est une formalisation adéquate de la théorie des coûts de transaction.

Il est cependant important de noter une certaine évolution de la position de Williamson ces dernières années. Ainsi si Williamson, dans ses écrits plus récents, réitère ses affirmations (WILLIAMSON [1996], pages 372-373), il note aussi certaines différences entre les deux approches (WILLIAMSON [1991b]) ; [1996], page 12 ; WILLIAMSON-MASTEN [1995]) pour arriver plus récemment, à une position véritablement critique à l'égard de la théorie des contrats incomplets (WILLIAMSON [1999], [2000]). De plus, certains auteurs insistent sur le fait que la théorie des coûts de transaction est une théorie des contrats à part entière (KREPS [1996] ; MASTEN [1997], [1999]), distincte de la théorie des contrats incomplets sur bien des points (TIROLE [1999]). De même, les fondateurs de la théorie des contrats incomplets font maintenant remarquer que leur approche diffère notablement de la théorie des coûts de transaction (HART [1995]). La question de la similitude et même de la compatibilité de ces deux axes théoriques n'est donc pas aussi tranchée qu'il n'y paraît et mérite de ce fait d'être

posée. Il semble alors utile de saisir "l'originalité" de ces deux approches, leurs oppositions ainsi que leurs possibles complémentarités.

L'objet de ce papier est de faire le point sur cette question, en tentant notamment d'évaluer la capacité de ces deux approches théoriques à fournir des propositions différentes pour la compréhension des choix contractuels. Nous montrons, dans un premier temps, que si ces deux approches sont bien deux théories des contrats incomplets, elles ne retiennent pas la même explication de l'incomplétude contractuelle (Partie 1). Dans un deuxième temps, nous mettons en perspective les propositions que chacune d'elle avance concernant le choix d'intégration verticale (Partie 2) et les choix contractuels interfirmes (Partie 3).

THEORIE DES CONTRATS INCOMPLETS VS THEORIE DES COÛTS DE TRANSACTION : DEUX APPROCHES THEORIQUES DIFFERENTES

La théorie des contrats incomplets et la théorie des coûts de transaction ont pour point commun de proposer une analyse des choix contractuels en termes de contrats incomplets. En ce sens elles constituent deux théories des contrats incomplets. Nous allons cependant montrer que l'incomplétude des contrats n'a pas une source commune dans ces deux approches théoriques ce qui a des implications importantes quant à la manière dont le contrat est analysé.

Nous présentons tout d'abord les sources de l'incomplétude des contrats dans le cadre de la théorie des contrats incomplets et de la théorie des coûts de transaction. Dans un deuxième temps, nous comparons ces approches théoriques du point de vue de leur vision de la fonction du contrat.

QUELLES SONT LES SOURCES DE L'INCOMPLETUE CONTRACTUELLE DANS LA THEORIE DES CONTRATS INCOMPLETS ?

La théorie des contrats incomplets part du principe qu'une ligne de démarcation peut être tracée entre les problèmes contractuels qui proviennent de l'incomplétude des contrats et ceux qui proviennent de l'asymétrie d'information entre les contractants. C'est pourquoi, dans les modèles de contrats incomplets, l'information entre les agents est supposée symétrique. Ce premier critère de démarcation qu'est l'asymétrie d'information permet de situer la théorie des contrats incomplets par rapport à la théorie normative de l'agence.

La théorie des contrats incomplets suggère d'autre part que le concept de rationalité limitée des acteurs économiques n'est pas nécessaire pour bâtir une théorie des organisations et des relations contractuelles interfirmes (HART [1990], page 700, HART [1988], page 151-152 ; HART [1995], pages 80-81-82). Même si le modèle fondateur de GROSSMAN-HART [1986] emprunte un certain nombre de concepts à Williamson (HART [1988], page 142), il n'en avance pas moins l'idée qu'il n'est pas nécessaire d'incorporer le fait que les agents aient une rationalité limitée pour retrouver les résultats les plus intéressants de la théorie des coûts de transaction. L'asymétrie d'information entre les contractants étant exclue ainsi que la rationalité limitée des agents, la question se pose alors de savoir comment fonder l'incomplétude. Dans la théorie des contrats incomplets, cette origine diffère selon les modèles. Elle peut ainsi provenir soit des coûts de transaction qui sont associés à l'écriture des clauses contractuelles (GROSSMAN-HART [1986], page 698), soit des problèmes de vérifiabilité par une tierce partie de l'information observable par les deux parties (GROSSMAN-HART [1986], page 691 ; HART-MOORE [1988] ; HART [1995], page 76). Selon certains cette double origine de l'incomplétude serait problématique au sens où elle traduirait le "manque de fondements analytiques" de la théorie des contrats incomplets (CHEMLA [1997]). Mais comme le montrent BROUSSEAU-FARES [2000], si ces remarques sont valides dans le cas des

modèles de “ la première génération ” (GROSSMAN-HART [1986]), les modèles de “ la seconde génération ” (HART-MOORE [1988]) désamorcent cette critique en privilégiant la voie de l’invérifiabilité. Cette voie permet, en refusant de considérer comme pertinent le fait de rendre compte de l’incomplétude à partir des simples coûts d’écriture, d’évacuer la question de la rationalité limitée du cœur de la relation bilatérale vers sa « périphérie ». Dans ce cadre d’analyse, il importe peu en réalité que les parties contractantes aient ou non une rationalité limitée, le seul fait que le juge n’ait pas les compétences nécessaires ou suffisamment d’information pour vérifier un certain nombre de clauses contractuelles, dissuadera les parties de chercher à écrire un contrat complet. C’est là la source principale de l’incomplétude des contrats dans le cadre de la théorie des contrats incomplets.

QUELLES SONT LES SOURCES DE L'INCOMPLÉTUDE CONTRACTUELLE DANS LA THÉORIE DES COÛTS DE TRANSACTION ?

La théorie des coûts de transaction ne reprend pas la démarcation utilisée par la théorie des contrats incomplets entre les problèmes contractuels qui découlent de l’incomplétude des contrats et ceux qui sont générés par les asymétries d’information entre les contractants. Elle suggère que l’incomplétude des contrats est le résultat de deux hypothèses caractérisant les agents et l’environnement dans lequel ils évoluent. D’une part, les agents sont supposés avoir une rationalité limitée. D’autre part, l’incertitude (au sens de KNIGHT [1921]) et la complexité qui caractérisent l’environnement auquel ils sont confrontés font que leur rationalité limitée les empêche d’anticiper toutes les contingences futures.

L’incomplétude des contrats n’est plus alors seulement le fait de l’asymétrie d’information entre les contractants et les tiers chargés de faire respecter le contrat. Elle découle d’une nouvelle hypothèse comportementale —i.e. la rationalité limitée des acteurs, aussi bien des contractants eux-mêmes que des tiers au contrat, et d’une nouvelle hypothèse environnementale —i.e. l’incertitude. L’asymétrie d’information entre les contractants et les instances chargées de l’exécution des contrats n’est plus mobilisée pour générer l’incomplétude des contrats, mais seulement pour justifier l’importance des efforts que les agents déploieront pour éviter, autant que faire se peut, d’avoir recours au système judiciaire.

Les fondements de ces deux axes théoriques sont donc distincts. Si ces deux théories constituent bien des théories de l’incomplétude contractuelle, l’incomplétude analysée n’est pas la même puisqu’elle n’a pas la même origine (ce point est développé dans KREPS [1996]).

INCOMPLÉTUDE ET FONCTION DU CONTRAT

L’approche en termes de coûts de transaction analyse le niveau d’incomplétude du contrat comme une donnée endogène, qui découle des contraintes exogènes qui s’imposent aux acteurs, mais aussi de leurs propres limites (rationalité limitée) qui les obligent à considérer le risque qu’il y a à compléter (peut-être de manière inadéquate) un contrat alors que le futur est incertain. L’approche en termes de coûts de transaction donne donc des fondements à l’incomplétude contractuelle qui permettent une véritable analyse du niveau d’incomplétude des contrats que l’on observe (voir les analyses empiriques de CROCKER-MASTEN [1991] ; CROCKER-REYNOLDS [1993] et SAUSSIER [2000a], [2000c]).

Dans la théorie des contrats incomplets, l’incomplétude s’explique par des contraintes qui s’imposent aux contractants, essentiellement les contraintes découlant de l’imperfection des institutions judiciaires, ce qui génère la non-vérifiabilité de certaines variables. Cette exogénéité n’empêche cependant pas les parties de faire un choix quant au niveau d’incomplétude de leur contrat. On peut en effet montrer que sous certaines conditions il peut

être efficace pour les parties de signer un contrat *vide*, c'est-à-dire un contrat qui ne spécifie aucune dimension du contrat, mais qui sera complété par une allocation de droits de propriété ; au lieu d'un *contrat simple*, c'est-à-dire un contrat spécifiant un prix et/ou une quantité non contingents (CHE-HAUSH [1999], FARES [2000a])^{iv}.

Parce que ces deux théories sont des théories de l'incomplétude contractuelle, ce qui est central dans leur analyse, c'est la manière dont le contrat incomplet sera mis en œuvre. Cette mise en œuvre du contrat incomplet implique la définition d'une phase de renégociation où les parties décident du partage du surplus que génère la mise en place d'actifs spécifiques. Durant ce partage l'une des deux parties peut être opportuniste, ce qui peut générer un certain nombre d'aléas contractuels.

C'est sur la nature de ces aléas que les deux théories divergent profondément. Pour la théorie des contrats incomplets, ce qui est problématique durant la phase de renégociation c'est que l'une ou les deux parties n'obtienne pas l'ensemble du rendement marginal de leur investissement (effet de *hold-up*). Le point le plus crucial est donc le déficit dans les incitations à investir. Dans la théorie des coûts de transaction, le contrat est perçu comme incitatif mais aussi évolutif, c'est-à-dire capable de s'adapter aux évolutions de l'environnement (SAUSSIER [2000b]). Cette différence entre les deux approches provient simplement de la prise en compte de l'incertitude par la théorie des coûts de transaction, qui oblige à penser le contrat comme un moyen d'adaptation, alors que cette fonction est exclue de la théorie des contrats incomplets de fait, puisque l'environnement n'est pas supposé incertain^v.

Cette différence de fonction du contrat va se retrouver dans les deux types de mécanismes de mise en œuvre des contrats incomplets : la forme unifiée à travers l'intégration ou les formes hybrides à travers les choix contractuels inter-firmes.

THEORIE DES CONTRATS INCOMPLETS VS THEORIE DES COUTS DE TRANSACTION : LA QUESTION DE L'INTEGRATION VERTICALE

La théorie des contrats incomplets et la théorie des coûts de transaction sont deux théories qui ont pour point commun d'être d'abord (chronologiquement) des théories de l'intégration verticale avant d'être des théories des relations interfirmes. Les explications qu'elles donnent du choix d'intégration sont cependant bien distinctes. Ainsi, si la théorie des contrats incomplets donne une explication aux coûts et bénéfices de l'intégration verticale, la théorie des coûts de transaction en avance une autre, radicalement différente.

Nous présentons tout d'abord la manière dont le problème est analysé dans le cadre de la théorie des coûts de transaction ainsi que les propositions que celle-ci avance concernant les problèmes d'intégration verticale. Dans un deuxième temps, nous comparons cette approche à celle proposée par la théorie des contrats incomplets avant de nous interroger sur la compatibilité de ces deux approches.

INTEGRATION VERTICALE ET THEORIE DES COUTS DE TRANSACTION

Un cadre explicatif bicéphale motivé par l'impossibilité d'une intervention sélective

La théorie des coûts de transaction fait l'hypothèse que l'importance des problèmes contractuels est directement reliée aux caractéristiques de la transaction que le contrat encadre. De plus, le contrat lui-même n'est qu'une composante de la « structure de

gouvernance », définie comme la matrice institutionnelle dans laquelle le contrat et la transaction prennent place. La théorie distingue ainsi trois structures de gouvernance différentes : le marché, la firme et les formes d'organisation hybrides^{vi}. Il est postulé une adéquation entre les attributs des transactions, les contrats et les structures de gouvernance qui ont des propriétés qui leur sont propres (WILLIAMSON [1991a])). Chaque structure de gouvernance est caractérisée par un régime contractuel qui la rend plus ou moins efficace pour assurer la réalisation d'une transaction. Chacune a ses avantages et ses inconvénients en termes de sécurité, de flexibilité et d'incitation qui font que, selon les caractéristiques de la transaction concernée, une structure de gouvernance est préférable à une autre. L'intégration verticale est alors analysée comme le choix d'une structure de gouvernance particulière avec un type de contrat particulier qui implique la signature de contrats dit de « subordination » où les conflits ont la particularité d'être réglés en interne, sans intervention du juge : la firme est sa propre cour d'appel. L'intégration verticale est donc une solution caractérisée tout d'abord par une capacité d'adaptation importante évitant les comportements opportunistes lors des renégociations qui ne manquent pas d'émerger dès lors que les agents évoluent dans un environnement incertain. Cette solution est cependant caractérisée par un niveau d'incitation assez faible, comparativement aux autres solutions contractuelles qui s'offrent aux agents.

Notons bien qu'il n'y a pas de possibilité d'intervention sélective afin d'obtenir les avantages d'une structure de gouvernance sans en avoir les inconvénients. Il n'est donc pas possible, après la décision d'intégration, de maintenir à l'intérieur de la firme les relations qui prévalaient lorsque les parties étaient juridiquement autonomes. Ainsi, la firme ne peut notamment pas répliquer à l'identique le niveau des incitations du marché. L'intégration entraîne en effet une baisse inévitable des incitations pour la firme intégrée, due (1) aux incitations faibles pour la firme intégrée à utiliser de manière optimale les actifs qui ne lui appartiennent plus, (2) aux gains de contrôle de la firme acquéreur, qui peut s'approprier tout ou partie du surplus en influant sur les prix de transfert des biens en interne ou en décidant des allocations budgétaires internes, (3) à la possibilité pour la firme acquéreur d'utiliser stratégiquement son droit de décision *ex post*.

Le choix d'intégration doit donc être vu comme un arbitrage entre les gains de l'internalisation d'une activité (plus grande adaptabilité à cause de la subordination), et les coûts qu'entraînent la décision d'intégration (coûts de bureaucratie / baisse des incitations). Il n'existe pas de formalisation adéquate du raisonnement proposée par la théorie des coûts de transaction. Nous ne revenons pas sur ce point, même si une illustration de l'arbitrage à l'œuvre dans la décision d'intégrer peut être trouvée dans les modèles de RIORDAN-WILLIAMSON [1985] et MASTEN [1986].

Les propositions avancées par la théorie des coûts de transaction

A partir de cette analyse, la théorie des coûts de transaction avance un certain nombre de propositions concernant la décision d'intégration verticale. L'intégration verticale peut être une solution à l'incomplétude des contrats lorsque les investissements spécifiques en jeu ont besoin d'être protégés des comportements opportunistes et/ou lorsqu'il est nécessaire d'adapter le contrat en présence d'une transaction incertaine.

LE ROLE DES INVESTISSEMENTS SPECIFIQUES

La sécurité face aux comportements opportunistes que procure l'intégration verticale n'est intéressante que dans la mesure où les contractants ne peuvent utiliser le marché pour brider ces comportements. En effet, réaliser la transaction en passant un contrat de marché permet de

sanctionner les comportements opportunistes en ne renouvelant pas le contrat. Cependant, dès lors que des investissements spécifiques sont nécessaires pour réaliser la transaction, la solution de marché est exclue. Les contractants sont engagés dans une relation de dépendance bilatérale qui n'admet pas de partenaire alternatif sans avoir à supporter un coût très élevé. Une quasi-rente est créée par ces investissements, qui ne peut être obtenue qu'en continuant la relation contractuelle mais qui génère des comportements opportunistes (KLEIN-CRAWFORD-ALCHIAN [1978]). C'est pourquoi la théorie des coûts de transaction met l'accent sur les investissements spécifiques afin d'expliquer la décision d'intégrer verticalement une transaction :

Proposition 1 : Plus la transaction considérée nécessite le développement d'actifs spécifiques, plus la transaction est une bonne candidate à l'intégration, toutes choses égales par ailleurs.

Cette proposition est celle qui a fait l'objet du plus grand nombre de tests empiriques (COEURDEROY-QUELIN [1997] ; KLEIN-SHELANSKY [1995] et CROCKER-MASTEN [1996]). L'idée sous-jacente est que plus les actifs impliqués dans la transaction sont spécifiques, plus des comportements opportunistes sont à craindre du fait que les agents ne se situent plus sur un marché capable de sanctionner de tels comportements.

LE ROLE DE L'INCERTITUDE

L'intégration verticale peut aussi s'avérer une solution efficace dès lors que la transaction est incertaine et que des adaptations s'avèrent nécessaires. En effet, comparativement aux autres structures de gouvernance, l'intégration verticale permet une adaptation rapide de la relation contractuelle grâce à la relation de subordination qui la caractérise. Cette relation de subordination est absente des contrats inter-firmes où la négociation, qui permet l'adaptation, se fait entre des parties ayant une position symétrique. Ce type de négociation peut donner lieu à des comportements opportunistes. Mais surtout, elle est coûteuse en temps et peut s'avérer fatale dans un environnement très incertain. C'est pourquoi, la théorie des coûts de transaction met aussi l'accent sur l'incertitude afin d'expliquer la décision d'intégrer verticalement une transaction :

Proposition 2 : Plus la transaction considérée est empreinte d'incertitude, plus la transaction est une bonne candidate à l'intégration, et ce d'autant plus que des actifs spécifiques sont nécessaires à sa réalisation, toutes choses égales par ailleurs.

L'idée est ici que plus la transaction est incertaine et plus la forme intégrée sera efficace pour effectuer des adaptations *ex post* au moindre coût. Cette proposition est beaucoup plus rarement testée, du fait de la difficulté à trouver des variables appréciant convenablement le niveau d'incertitude propre à une transaction. De plus, la spécificité des actifs, nécessaire pour que l'incertitude puisse poser de graves problèmes contractuels, n'est pas toujours prise en compte (Cf. KLEIN-SHELANSKI [1995]).

Les tests empiriques

La théorie des coûts de transaction est présentée par certains comme une véritable "*empirical success story*" (WILLIAMSON [1996]). Au regard du nombre d'études empiriques sur les problèmes d'intégration verticale cette affirmation est correcte (Cf. BOERNER-MACHER [2000] pour une recension exhaustive).

LA FORME DES TESTS EMPIRIQUES

Les tests avancés représentent généralement la décision d'intégration comme le résultat d'un arbitrage de la forme :

$$(1) \quad \left\{ \begin{array}{l} G^* = G^M, \text{ si } V^M > V^a \\ G^* = G^a, \text{ si } V^M \leq V^a ; \end{array} \right.$$

où G^M représente la décision de passer par le marché, alors que G^a représente la décision d'intégrer verticalement la transaction. V^M et V^a représentent les croyances des contractants quant à la valeur générée par la transaction selon que l'on recourt au marché ou à l'intégration. G^* est la structure de gouvernance choisie.

Parce que les coûts de transactions sont difficilement observables, la théorie des coûts de transaction précise les sources des coûts de transaction. La décision d'intégration peut alors être précisée de la manière suivante :

$$V^M = V^M(X, e_c) \quad (2)$$

$$V^a = V^a(X, e_a), \quad (3)$$

où X représente un vecteur de caractéristiques des transactions qui affectent les gains à recourir au marché ou à l'intégration verticale^{vii} (*i.e.* qui affectent le niveau des coûts de transaction). e_c et e_a sont les termes d'erreur qui reflètent la possible omission de variables dans l'analyse ou les erreurs de perception des agents concernant la véritable valeur de V^M et V^a . Généralement les études empiriques sur le sujet supposent une relation linéaire de la forme :

$$V^M = \lambda X + e_c \quad (2')$$

$$V^a = \alpha X + e_a \quad (3')$$

On peut alors représenter la probabilité de passer par le marché de la manière suivante :

$$\Pr(G^* = G^M) = \Pr(V^M > V^a) = \Pr(e_a - e_c < (\lambda - \alpha)X). \quad (4)$$

Les deux caractéristiques essentielles retenues par la théorie des coûts de transaction sont l'incertitude et le niveau de spécificité des actifs impliqués dans les transactions.

LES PRINCIPAUX RESULTATS DES TESTS EMPIRIQUES

La littérature empirique qui cherche à tester les prédictions de la théorie des coûts de transaction met en évidence la préférence des agents pour l'intégration verticale lorsque la spécificité des actifs augmente (Proposition 1). Il s'agit là d'une proposition très largement testée et presque toujours vérifiée. Avec l'augmentation de la spécificité des actifs en jeu dans les transactions, la contractualisation sur le marché, ou même au travers de formes hybrides (accords de long terme) devient moins attractive. L'intégration verticale apparaît comme un meilleur moyen de protéger de tels investissements.

Un second résultat, moins fortement établi, met en évidence le rôle de l'incertitude et de la complexité des transactions dans la décision d'intégrer verticalement une transaction (proposition 2.). Ce second résultat est cependant plus fragile dans la mesure où il est difficile de mesurer précisément un « niveau d'incertitude » concernant une transaction.

Enfin, une seule étude, à notre connaissance, s'est attachée à mesurer précisément les coûts de transaction selon que les contractants choisissent d'intégrer verticalement une transaction ou de passer par le marché. Ainsi, dans leur étude, MASTEN-MEEHAN ET SNYDER [1991], analysant plus de 80 transactions sur un chantier naval américain vérifient les propositions usuelles de la théorie des coûts de transaction avant de montrer qu'une erreur de la part des agents en faveur de l'externalisation entraînerait une augmentation de plus de 100% des coûts de transaction.

Notons toutefois que si les tests sont nombreux et permettent d'affirmer que la théorie des coûts de transaction est une « *empirical success story* », quelques problèmes subsistent limitant la portée de cette affirmation, notamment quant à la difficulté à obtenir des données précises et adéquates et quant à la prise en compte du caractère endogène de la spécificité des actifs (Cf. MASTEN-SAUSSIER [2000] pour un bilan des tests empiriques des propositions de la théorie des coûts de transaction).

INTEGRATION VERTICALE ET THEORIE DES CONTRATS INCOMPLETS

Propriété des actifs et droits résiduels de contrôle

Dans la théorie des contrats incomplets, le choix des actions à entreprendre dans les situations non prévues par le contrat revient à celui qui détient les actifs, c'est-à-dire à la partie qui intègre. En effet, la propriété d'un actif va de pair avec la possession d'un droit résiduel de contrôle sur cet actif, c'est à dire un droit d'utilisation de cet actif de toutes les façons non interdites par la loi, les coutumes ou par un contrat précédent (HART-MOORE [1988]). Les droits résiduels de contrôle sont importants au sens où ils affectent le pouvoir de marchandage dans la phase *ex post* de négociation des termes de l'échange, et donc le partage du surplus.

Une modélisation « type » en termes de contrats incomplets.

Soit la relation contractuelle entre un acheteur (A) et un vendeur (V) qui se déroule sur trois périodes (dates 0, 1, 2). A la date 0, les parties décident de la répartition d'un ensemble d'actifs physiques (aliénables) $K=\{k_1,k_2\}$ et définissent K_A (K_V) les dotations en actifs de l'acheteur (du vendeur). On distingue deux structures de propriété des actifs : l'absence d'intégration ($K_A=\{k_1\}$ et $K_V=\{k_2\}$) où chaque partie détient un actif physique, et l'intégration ($K_A=K$ ou $K_V=K$) où l'une des parties détient l'ensemble des actifs physiques. A la date 1, l'acheteur et le vendeur développent des investissements humains (inaliénables) non-contractualisables, β et σ respectivement. A la date 2, les parties négocient pour réaliser l'échange car on suppose qu'à la date 0 aucun contrat définissant l'usage des actifs, le niveau des investissements ou les termes de l'échange ne peut être signé. Si au cours de cette négociation les parties se mettent d'accord pour échanger, le surplus de la relation est $S(\beta,\sigma)$. Si les parties ne se mettent pas d'accord, l'acheteur reçoit son option extérieure $s_A(\beta | K_A)$ et le vendeur son option extérieure $s_V(\sigma | K_V)$. Si l'on suppose un gain à coopérer ($S \geq s_A + s_V$), le partage du surplus assure à chacune des parties de recevoir au moins son option extérieure. La solution de Nash du jeu de négociation assure les gains suivants, notés W :

$$W_A(\beta,\sigma | K_A, K_V) = s_A(\beta | K_A) + 1/2[S(\beta,\sigma) - s_A(\beta | K_A) - s_V(\sigma | K_V)]$$

$$W_V(\beta,\sigma | K_A, K_V) = s_V(\sigma | K_V) + 1/2[S(\beta,\sigma) - s_A(\beta | K_A) - s_V(\sigma | K_V)]$$

soit :

$$W_A = 1/2S(\beta, \sigma) + 1/2s_A(\beta | K_A) - 1/2s_V(\sigma | K_V) \quad (1)$$

$$W_V = 1/2S(\beta, \sigma) - 1/2s_A(\beta | K_A) + 1/2s_V(\sigma | K_V) \quad (2)$$

Anticipant ces gains de la date 2, les parties prennent leur décision d'investissement à la date 1. Les incitations de l'acheteur et du vendeur à investir sont alors données par les conditions du premier ordre :

$$1/2 \partial S / \partial \beta + 1/2 \partial s_A / \partial \beta = 0 \quad (3)$$

$$1/2 \partial S / \partial \sigma + 1/2 \partial s_V / \partial \sigma = 0 \quad (4)$$

Ceci détermine un équilibre de Nash du jeu d'investissement (β, σ) . De plus, comme on a :

$$1/2 \partial S / \partial \beta + 1/2 \partial s_A / \partial \beta \leq \partial S / \partial \beta$$

et

$$1/2 \partial S / \partial \sigma + 1/2 \partial s_V / \partial \sigma \leq \partial S / \partial \sigma$$

alors

$$(\beta, \sigma) \leq (\beta^*, \sigma^*)$$

Autrement dit, comme le rendement marginal de l'investissement de chacune des parties est inférieur au rendement socialement efficace, les parties investissent à un niveau inférieur au first-best. Notons que la seule variable endogène affectant le choix d'investissement de second-best est l'allocation des actifs (K_A, K_V) , du fait de son impact sur les options extérieures. Ainsi, lorsque A contrôle plus d'actifs (intégration par l'acheteur), son option extérieure s_A augmente, ce qui accroît les incitations à investir de l'acheteur (d'après 3). Dans le même temps, le vendeur contrôle moins d'actifs, ce qui réduit ses incitations à investir (d'après 4). En analysant symétriquement le cas où le vendeur intègre, on obtient les résultats présentés dans le tableau 1.

Tableau 1 : Allocation des actifs physiques et niveaux d'investissements

Structure d'allocation des actifs physiques	Niveau d'investissement
Absence d'intégration (β^0, σ^0) $(K_A = \{k_1\}; K_V = \{k_2\})$	$\beta^0 \leq \beta^*$ $\sigma^0 \leq \sigma^*$
Intégration par l'acheteur (β^A, σ^A) $(K_A = \{k_1, k_2\}; K_V = \emptyset)$	$\beta^0 \leq \beta^A \leq \beta^*$ $\sigma^A \leq \sigma^0 \leq \sigma^*$
Intégration par le vendeur (β^V, σ^V) $(K_V = \{k_1, k_2\}; K_A = \emptyset)$	$\beta^V \leq \beta^0 \leq \beta^*$ $\sigma^0 \leq \sigma^V \leq \sigma^*$

Le cadre ainsi proposé par la théorie des contrats incomplets a l'avantage de traiter l'ensemble des dimensions de la question de l'intégration verticale. Il permet en effet de recourir à un argumentaire unique pour expliquer à la fois l'intégration et les limites de l'intégration. Ce n'est pas le cas de la théorie des coûts de transaction, qui mobilise le risque de hold-up comme source de l'avantage à l'intégration, et l'existence de coûts bureaucratiques pour fonder les limites du recours à l'intégration.

Les propositions avancées par la théorie des contrats incomplets

La modélisation proposée par la théorie des contrats incomplets permet d'avancer des propositions testables. Mais contrairement à la théorie des coûts de transaction, ces propositions n'ont jusqu'ici pas fait l'objet de tests empiriques nombreux (Cf. SALANIE [1997], MASTEN-SAUSSIER [2000]). C'est pourquoi, quelques auteurs utilisent les tests de la théorie des coûts de transaction pour illustrer celles de la théorie des contrats incomplets. Pourtant, les propositions de ce cadre théorique diffèrent fortement de celui de la théorie des coûts de transaction sur l'intégration verticale. La proposition centrale que l'on peut avancer à partir des approches en termes de contrats incomplets est la suivante :

Proposition : Une transaction aura d'autant plus de chance d'être intégrée que l'une des deux parties développe des actifs ayant un fort effet sur le surplus généré par la transaction, toutes choses égales par ailleurs. De plus, c'est la partie qui développe ces actifs "importants" qui devrait intégrer.

Si pour la théorie des coûts de transaction toute augmentation de la quasi-rente augmente la probabilité d'intégrer (i.e. augmente la probabilité de voir émerger des comportements opportunistes), ce n'est pas le cas pour la théorie des contrats incomplets. En effet, pour cette dernière le choix d'intégration est avant tout fonction des rendements marginaux de l'investissement. Comme la quasi-rente peut varier sans générer aucun impact sur ces rendements, le niveau de quasi-rente n'influe pas forcément sur la décision d'intégration.

Des extensions récentes du cadre de base de la théorie des contrats incomplets (notamment WHINSTON [2000]), démontrent que l'on peut dériver des prédictions à partir de la théorie des contrats incomplets beaucoup plus fines que celles avancées par la théorie des coûts de transaction. Ces propositions varient selon le type d'actif (physique/humain) ou la forme de spécificité (actif égoïste/coopératif) auquel on s'intéresse, selon leur impact sur les options extérieures des contractants et sur les rendements marginaux des investissements. Ces propositions, plus fines, n'ont cependant pas encore fait l'objet de nombreux tests empiriques (BAKER & HUBBARD [2001]).

POURQUOI DES PROPOSITIONS DIFFÉRENTES ?

Malgré les convergences que nous avons pu constater entre ces axes théoriques, deux grands points de divergence apparaissent concernant la conception de la propriété et la nature des aléas contractuels.

Deux définitions différentes de la propriété

La différence que l'on a pu repérer entre les propositions avancées par la théorie des contrats incomplets et la théorie des coûts de transaction s'explique en grande partie par une différence de conception de la notion de propriété. Si, dans le cadre de la théorie des coûts de transaction, la propriété implique *à la fois* la possibilité d'agir sur le niveau des actifs spécifiques développés par la partie intégrée *mais aussi celle* d'augmenter le contrôle de l'acquéreur sur la firme intégrée (notamment ses possibilités d'audit), dans le cadre de la théorie des contrats incomplets la propriété permet seulement d'obtenir le droit de décider *ex post*, de manière unilatérale, des dimensions de la transaction non prévues contractuellement. Autrement dit, l'intégration verticale donne le pouvoir de décision à la firme qui intègre uniquement en ce qui concerne les droits résiduels de contrôle mais ne lui donne pas, par exemple, le pouvoir de fixer le niveau d'investissement spécifique de la firme intégrée car le niveau d'investissement est supposé non-contractualisable et inaliénable (investissements

spécifiques humains). Si ce niveau d'investissement était contractualisable, la possibilité d'une intervention sélective donnerait toujours l'avantage à la solution d'intégration dans le cadre de la théorie des contrats incomplets. Du coup, si dans le cadre de la théorie des coûts de transaction, peu importe de savoir « qui intègre qui », cette question est cruciale dans le cadre de la théorie des contrats incomplets. En effet, si le surplus *ex post* est très dépendant des décisions d'investissement de l'acheteur, la situation où les deux parties restent indépendantes peut être préférable à celle où le vendeur intègre. La vision de l'intégration que propose la théorie des coûts de transaction fait que si l'acheteur n'a pas les capacités financières d'intégrer le vendeur, alors que la situation l'impose, le vendeur peut intégrer l'acheteur et générer ainsi les mêmes gains nets qu'aurait générée l'intégration du vendeur par l'acheteur (WILLIAMSON [1991b]).

Une prise en compte différente des coûts *ex post*

Si dans le cadre de la théorie des coûts de transaction, le critère de décision est la minimisation de la somme totale des coûts de transaction et de production, ce n'est pas le critère adopté par la théorie des contrats incomplets. Le choix retenu est celui de la minimisation des distorsions d'investissements (*ex ante*), sachant que l'efficacité des échanges (*ex post*) est assurée dans le cadre d'une négociation à information symétrique sans coût de transaction. Cette hypothèse est importante. Elle permet à la théorie des contrats incomplets, comme nous l'avons vu, de situer le problème de l'intégration verticale seulement comme un problème d'incitation à investir *ex ante*. Dans la théorie des coûts de transaction, c'est le versant *ex post* de la relation contractuelle qui est mis en avant. Le choix contractuel des agents n'est pas expliqué seulement par des incitations à investir en actifs spécifiques. Il est aussi et surtout expliqué par la volonté des contractants de pouvoir adapter leur relation *ex post*, une fois levée l'incertitude concernant la transaction (SAUSSIER [2000b]).

L'analyse en termes de contrats incomplets, en supposant qu'en cas de renégociation, une solution à la Nash est mise en œuvre (partage 50/50 du surplus), essaie de rendre compte, en partie, de ces coûts *ex post* à renégocier (MILGROM-ROBERTS [1990]). Mais, le coût ne prend la forme que d'un partage inefficace du surplus, générant des distorsions d'investissements *ex ante*. Il n'y a pas de détérioration du niveau de surplus *ex post* comme dans la théorie des coûts de transaction, où l'existence de coûts de renégociation et de maladaptation génèrent des pertes pour les deux parties^{viii}.

Ceci permet d'avancer une proposition permettant de mettre en concurrence les deux axes théoriques : dans le modèle de GROSSMAN-HART [1986], si les deux parties investissent de manière équivalente dans des actifs spécifiques de même importance (i.e. générant autant de surplus), le modèle ne conclut pas à l'intégration. Une approche en termes de coûts de transaction conclurait à l'inverse à la solution d'intégration, en arguant que les coûts de maladaptation et de renégociation *ex post* justifient l'intégration dès que l'environnement est incertain.

Il apparaît donc clairement que les différences au niveau des hypothèses qui fondent les deux axes théoriques entraînent des propositions radicalement différentes concernant la question de l'intégration verticale. Si la modélisation proposée par Grossman et Hart illustre bien l'idée que la décision d'intégrer une activité peut influencer la décision d'investir, l'idée centrale de Williamson selon laquelle l'intégration a l'avantage de permettre une adaptation séquentielle sans avoir à renégocier un contrat n'est pas prise en compte (Cf. GARVEY [1993]).

Cette opposition se retrouve aussi dans l'analyse des contrats interentreprises comme nous allons le voir maintenant. L'approche en termes de contrats incomplets et la théorie des coûts

de transaction permettent en effet, grâce à des développements récents, d'analyser les relations contractuelles interfirmes.

THEORIE DES CONTRATS INCOMPLETS VS THEORIE DES COUTS DE TRANSACTION : LES CONTRATS INTERENTREPRISES

Concernant la forme des contrats interentreprises, les approches en termes de contrats incomplets se réclament moins d'une formulation adéquate des intuitions de Williamson que de l'extension du résultat de sous-investissement exhibé par Grossman-Hart. Là aussi, les propositions avancées ne sont pas identiques dans les deux axes théoriques.

Nous présentons tout d'abord la manière dont le problème est analysé dans le cadre de la théorie des coûts de transaction et les propositions qui sont avancées concernant les relations contractuelles interfirmes. Dans un deuxième temps nous comparons cette approche à celle proposée par la théorie des contrats incomplets avant de nous interroger sur la compatibilité de ces deux approches.

CONTRATS INTERENTREPRISES ET THEORIE DES COUTS DE TRANSACTION

Avec l'intégration dans l'analyse de Williamson des formes d'organisation hybrides, la théorie des coûts de transaction se veut aussi, en plus d'une théorie de l'intégration verticale, une théorie des relations contractuelles interfirmes. L'intégration d'une troisième forme de gouvernance dans l'analyse ne se traduit pas par une rupture du cadre d'analyse, mais simplement par un arbitrage plus fin entre trois formes d'organisation discrètes (WILLIAMSON [1991a] ; MENARD [1997]). Là encore, peu de modèles formalisés existent. Mais, contrairement au problème de l'intégration, ce manque de modèles théoriques n'est pas compensé pleinement par l'existence de tests empiriques.

Relations contractuelles et clauses de sauvegarde.

La forme hybride apparaît comme une structure de gouvernance mal définie dans la théorie des coûts de transaction. Ou plus exactement, elle n'est caractérisée que par rapport aux deux formes de gouvernance polaires. Elle est en effet appréhendée comme une structure de gouvernance plus incitative que la hiérarchie et plus "flexible" que le marché. Elle sera donc particulièrement adaptée pour encadrer des transactions empreintes d'incertitude et qui nécessitent des capacités moyennes d'adaptation *ex post* face aux événements imprévus. Elle sera adaptée aussi pour les transactions nécessitant des niveaux moyens d'investissements spécifiques.

L'analyse des clauses de sauvegarde que les agents peuvent implémenter pour encadrer le déroulement des transactions *ex post* est le passage obligé de Williamson pour justifier la stabilité des formes hybrides (WILLIAMSON [1985]).

L'étude des formes hybrides implique la prise en compte d'une dimension souvent négligée dans l'analyse économique : la question de la mise en œuvre du contrat. Ceci s'explique par le fait que dans le cas de l'analyse de la firme, le contrat incomplet est complété par la hiérarchie (qui génère la relation de subordination), alors que le contrat qui sous-tend la forme hybride implique une autonomie juridique des parties contractantes et le recours en cas de conflit à une tierce partie. Confrontés à la rationalité limitée des tiers chargés de faire respecter le contrat, les parties contractantes cherchent à mettre en place leur propre système

d'encadrement des contrats, tous imparfaits^{ix}. Dans beaucoup de cas, les parties peuvent mettre au point des solutions beaucoup plus satisfaisantes pour régler leurs différends que ne le ferait une cour de justice. De cette capacité dépend la mise en place de structures de gouvernance hybride, encadrant des transactions nécessitant le développement d'actifs spécifiques (donc engageant les parties sur le long terme). Dans les situations où les parties ne peuvent mettre en place de telles clauses de sauvegarde, la transaction basculera soit du côté du marché (les agents renonceront alors à développer des actifs spécifiques), soit du côté de la hiérarchie.

Les clauses de sauvegarde peuvent être définies comme des mécanismes assurant un minimum de sécurité aux contractants (incitation à investir en réduisant les risques d'opportunisme), générateurs de confiance et permettant aux parties de s'adapter aux contingences imprévues (capacité d'adaptation *ex post*) (WILLIAMSON [1996]). Ces mécanismes peuvent prendre plusieurs formes et ne sont pas toujours inclus dans le contrat (Cf. MENARD [2000]).

Afin de stabiliser les relations nécessitant le développement d'actifs spécifiques, les agents peuvent utiliser des méthodes mécaniques et automatiques visant à réaligner les incitations en incorporant des clauses de pénalités et de récompenses (indexation des prix, prime de délais, *etc.*). Pour obtenir plus de flexibilité dans la relation contractuelle, et afin de s'adapter plus facilement aux perturbations *ex post* qui peuvent perturber le contrat, des mécanismes spécialisés peuvent aussi être mis en place par les contractants pour régler les éventuels conflits, accomplir les adaptations nécessaires, organiser la prise de décision face à des événements non prévus (rencontres, négociations, arbitrage externe...).

Pour faciliter les négociations *ex post* qui peuvent survenir dans le contrat dès lors que les ajustements ne sont pas automatiques, des méthodes pour signaler la crédibilité des engagements des parties peuvent être utilisées : la partie qui ne développe pas d'actifs spécifiques peut avancer un otage (des clauses de "take-or-pay" par exemple). La mise en avant d'un otage a fait l'objet de nombreux développements (Voir notamment WILLIAMSON [1983], [1985] ch. 7 et 8, ainsi que KLEIN [1980]) et ne fait, dans certains cas, que déplacer le risque de hold-up d'une partie à une autre, sauf à donner en otage une « *ugly princess* ». Les parties peuvent aussi avancer toutes les deux un otage ou effectuer chacune de leur côté un investissement spécifique. Encore faut-il pouvoir observer les investissements réalisés par la partie "adverse" et mesurer leur degré de redéployabilité. Enfin, les parties peuvent investir toutes deux dans des actifs spécifiques, ces investissements étant conditionnels à des échanges réciproques entre les parties. La réciprocité des échanges apparaît alors comme un moyen de s'assurer contre les risques d'expropriation de la rente organisationnelle créée par le développement d'actifs spécifiques. De tels arrangements peuvent constituer un cadre stabilisant pour des transactions empreintes d'incertitude nécessitant des investissements spécifiques. Encore faut-il que les demandes des biens en question soient fortement corrélées.

En dernière instance, pour obtenir une flexibilité maximale de la relation, des mécanismes peuvent être mis en œuvre afin que certaines dimensions de la transaction soient définies de façon autoritaire par l'une des deux parties. Cela peut être négocié *ex ante* et incorporé dans le contrat en stipulant certaines clauses (forcément vérifiées) définissant la portée de ce droit de décision unilatéral ((ANG-BEATH [1993]), MASTEN [1997]). Il s'agit alors d'une délégation *ex ante* du pouvoir de décision *ex post* par l'une des deux parties.

Les propositions sur la forme des contrats

Les propositions que l'on peut avancer à partir de la théorie des coûts de transaction sont toutes fondées sur le même arbitrage : d'un côté les termes du contrat doivent assurer les

parties qui développent des actifs spécifiques qu'ils pourront bénéficier d'une part "équitable" de la quasi-rente qu'ils génèrent; de l'autre ce besoin de sécurité ne doit pas se retourner contre les parties en « rigidifiant » le contrat. Ce dernier risquerait alors de ne pouvoir s'adapter à la survenance d'événements imprévus. En effet, s'ils peuvent être tentés par un contrat très précis, le moins incomplet possible, laissant peu de place disponible à une renégociation qui placerait en position difficile la partie qui développe les actifs spécifiques, les contractants peuvent aussi se retrouver "piégés" dans un mauvais contrat qui, une fois signé, peut s'avérer très coûteux (Cf. le cas Fisher-Body vs General-Motors (KLEIN-CRAWFORD-ALCHIAN [1978] ; KLEIN [1988] ; et CROCKER-MASTEN [1991] ; CROCKER-REYNOLDS [1993] ; SAUSSIER [2000a])).

Principalement trois dimensions des contrats ont ainsi pu faire l'objet de tests économétriques:

- la durée des contrats (JOSKOW [1987] ; CROCKER-MASTEN [1985] ; SAUSSIER [1998],[1999]). Les études empiriques montrent que la durée des contrats est positivement affectée par le niveau de spécificité et le montant des actifs mis en œuvre par les parties pour réaliser la transaction. L'allongement de la durée des contrats permet aux contractants de se protéger contre d'éventuels comportements opportunistes en réduisant les renégociations, qui seraient plus fréquentes si la relation contractuelle était réalisée au travers d'une suite de contrats de court terme. Ces études, lorsqu'elles tentent de tenir compte du caractère plus ou moins incertain de la transaction mettent aussi en évidence une réduction de la durée des contrats avec l'augmentation de l'incertitude. Le besoin de flexibilité et le risque de devoir respecter un contrat maladapté poussent les agents à réduire la durée de contractualisation. Ainsi, dans une étude concernant les relations contractuelles entre EDF et des transporteurs par voie d'eau de charbon en France, SAUSSIER [1998] montre que, sur la période 1980-1995, le fait que la période à laquelle les contrats sont signés soit incertaine réduit leur durée d'environ 10 mois, les contrats pouvant aller jusqu'à une durée de 10 ans.

- les clauses de prix (JOSKOW [1988] ; MASTEN-CROCKER [1991], CROCKER-REYNOLDS [1993]). Les études empiriques mettent en évidence que les clauses concernant les prix sont plus simples lorsque le contrat est de court terme (prix fixe). Avec l'augmentation de la durée des contrats et de l'incertitude concernant les transactions, les clauses de prix deviennent plus complexes (indexation ; renégociation). Plus généralement, plusieurs études mettent en évidence le fait que les schémas de rémunération dans les contrats s'expliquent mieux en termes de coûts de transaction qu'en termes incitatifs (LEFFLER-RUCKER [1991], [2000] ; BESSY-BROUSSEAU-SAUSSIER [2001]).

- le niveau d'incomplétude du contrat (CROCKER-REYNOLDS [1993] ; SAUSSIER [2000a])). Les études empiriques suggèrent que plus l'environnement est incertain, plus les parties renoncent à des termes contractuels précis et faciles à implémenter, pour passer à des clauses plus floues mais aussi plus flexibles, qui précisent de manière non exhaustive les devoirs de chacune des parties mais qui établissent aussi des procédures d'ajustement.

Ces tests, peu nombreux, sont de plus critiquables dans la mesure où ce sont le plus souvent des formes réduites qui sont estimées, où une ou deux dimensions des contrats sont analysées toutes choses égales par ailleurs. La forme du contrat dans sa totalité n'est que très rarement testée, ce qui pose des problèmes d'estimations, spécialement si l'on considère que les clauses contractuelles étudiées sont complémentaires à d'autres clauses qui ne sont pas prises en

compte dans l'analyse économétrique (HOLMSTROM-MILGROM [1994] ; MASTEN-SAUSSIER [2000]).

CONTRATS INTERENTREPRISES ET THEORIE DES CONTRATS INCOMPLETS

Comme nous l'avons vu, la théorie des contrats incomplets se concentre sur la seule question du hold-up, l'adaptation du contrat qui intervient lors de la phase de renégociation se faisant sans coût. Grossman-Hart et Hart-Moore ont ainsi mis en évidence l'incapacité d'un contrat incomplet à rendre crédible un engagement en présence d'investissements spécifiques. C'est surtout HART-MOORE [1988] qui ont montré qu'un contrat *simple*, *i.e.* un contrat non contingents spécifiant un prix et une pénalité en cas de rupture de l'échange, n'était pas robuste à la renégociation nécessaire pour sa mise en œuvre. Si le contrat initial n'est pas robuste à la renégociation, les parties ne sont pas assurées de récupérer le rendement marginal de leur investissement (hold-up). Le contrat initial ne constituant pas un engagement suffisamment crédible, à l'équilibre les parties sous-investissent. Le résultat de HART-MOORE [1988] s'explique par deux raisons. Le contrat initial présente en effet l'inconvénient d'une part de définir une allocation du pouvoir de renégociation variable selon l'état de nature (*i*), et d'autre part de stipuler une option de défaut trop faible en cas de refus de l'échange (*ii*).

La littérature qui va par la suite s'intéresser à la stabilité d'une forme contractuelle cherche à démontrer que, sous certaines conditions, le first-best d'investissement peut être atteint par les parties même lorsqu'elles ne peuvent signer que des contrats *simples*. La priorité de cette littérature n'est plus de fonder le recours à des mécanismes institutionnels autres que le contrat (comme par exemple la firme) pour éliminer le résultat de hold-up, mais tout au contraire d'affirmer qu'un contrat même incomplet peut suffire à fournir des incitations adéquates à la mise en place d'actifs spécifiques. En ce sens, la théorie des contrats incomplets comme la théorie des coûts de transaction, cherchent à fonder théoriquement l'existence de contrats interentreprises stables.

La stabilité des relations contractuelles interentreprises passe, dans le cadre de la théorie des contrats incomplets, par une analyse des mécanismes de renégociation qui peuvent permettre aux parties de ne pas craindre l'incomplétude contractuelle et donc qui les incitent à investir à des niveaux efficaces. Evidemment, le fait que de telles clauses de renégociation soient implémentables va dépendre principalement des capacités du juge à les faire respecter. Plusieurs modèles en termes de contrats incomplets se sont intéressés à ce problème.

Les solutions au problème du hold-up

Une première solution, proposée par AGHION-DEWATRIPONT-REY [1994], développe l'idée que si les parties peuvent contraindre dans le contrat initial la phase de renégociation afin d'allouer de façon non-contingente à l'état de nature le pouvoir de renégociation à l'une des parties, alors cette partie obtient des incitations adéquates pour mettre en place le niveau d'investissement optimal. Le problème d'incitation à investir est donc à moitié réglé. De plus, il est possible d'inciter la partie qui n'a aucun pouvoir de marchandage lors de la période de renégociation à mettre en place un niveau d'investissement optimal, car il est possible de définir *ex ante* une option de défaut comme une paire prix-quantités non contingente à l'état de nature et qui s'applique dans le cas où la renégociation échoue ou est inutile. L'autre moitié du problème d'incitation à investir est alors réglée.

Ayant explicité les conditions nécessaires à l'émergence du cadre contractuel (allocation extrême du pouvoir de marchandage et d'option de défaut non nulle non renégociable), AGHION-DEWATRIPONT-REY [1994] montrent ensuite que des mécanismes simples tels que la stipulation par les parties d'un otage financier ou d'une pénalité pour délais permettent,

lorsque ces dernières s'engagent à une obligation de réalisation (*specific performance*), de mettre en œuvre un résultat d'investissement optimal. Cette hypothèse sur la nature juridique des contrats est importante. En effet, à la différence des contrats volontaires du modèle de HART-MOORE [1988], un contrat à obligation de réalisation impose d'échanger selon les termes (p, q) spécifiés dans le contrat initial. En cas d'échec dans la renégociation, il existe une option de défaut distincte de l'absence d'échange.

La critique qu'adressent NÖLDEKE-SCHMIDT [1995] à HART-MOORE [1988], et la solution qu'ils proposent est d'un autre ordre, à savoir que ce modèle fournit un résultat de sous-investissement tout simplement parce que le juge n'est supposé vérifier que le résultat de l'échange, et non la livraison du bien. En effet si le juge ne peut vérifier la livraison, il ne peut alors constater que l'existence ou l'absence d'échange et donc ne peut savoir si c'est le vendeur qui a refusé de livrer, ou l'acheteur d'enlever le bien. NÖLDEKE-SCHMIDT supposent afin de contourner cette difficulté que les parties signent un contrat d'option (1) et que le tribunal observe la livraison (2). Un contrat d'option, à savoir un contrat qui donne le droit (mais non l'obligation) au vendeur de livrer une quantité fixe et qui rend le paiement contingent à la décision de livraison. Pour mettre en œuvre ces paiements pendant la phase de règlement, *le tribunal doit donc observer la livraison*. Ce contrat a la propriété de remplir les conditions d'efficacité des investissements définies AGHION-DEWATRIPONT-REY. En effet, le pouvoir de marchandage *ex post* est alloué à l'acheteur, quant à l'option de défaut du vendeur elle est fonction de sa décision de livraison, et du prix d'option stipulé dans le contrat initial, c'est-à-dire le paiement additionnel requis si le vendeur décide d'exercer son option de défaut. Cet instrument permet donc d'obtenir une incitation adéquate pour le vendeur à investir.

L'existence de tels modèles tend à démontrer que bien souvent, même avec la signature de contrats incomplets, on peut obtenir un résultat de first-best (MASKIN-TIROLE [1999]). Ce résultat, pour certains, illustre le fait qu'il n'y a aucun coût de transaction dans ces modèles, puisque l'on revient à un résultat de first-best, celui que l'on aurait obtenu avec une approche en termes de contrats complets (TIROLE [1999]).

Notons tout de même que les modèles qui permettent de retrouver un résultat de first-best malgré une incomplétude contractuelle initiale se focalisent sur des actifs spécifiques égoïstes, qui induisent des externalités bilatérales nulles sur la fonction d'utilité du partenaire. Dès que l'on introduit dans ces modèles des actifs spécifiques coopératifs qui induisent des externalités bilatérales (CHE-HAUSCH [1999] ; CHE-CHUNG [1998]), il n'existe plus de solution contractuelle à la situation de hold-up.

Les propositions sur la forme des contrats

Si les modèles en termes de contrats incomplets ont réalisé de réelles avancées, force est de constater que jusqu'à très récemment ils n'ont donné lieu à aucune validation empirique. On peut toutefois citer quelques travaux récents (FARES [2000a]), dans lesquels sont étudiés les relations contractuelles liant producteurs et acheteurs de gaz au Canada. Deux dimensions du contrat ont été analysées :

- La durée des contrats. FARES [2000b] développe un modèle de théorie des contrats incomplets montrant que, contrairement au déterminisme transactionnel, l'identité de la partie qui investit importe dans la détermination de la durée efficace. En effet, ce modèle avance la proposition testable suivante : *plus l'investissement de l'acheteur est important par rapport à celui du vendeur, et plus la durée des contrats est élevée*. Ceci implique que le contrat vise à protéger, à travers la clause de durée, la partie qui rompt le contrat initial. Ce résultat n'a rien de paradoxal si l'on suppose que la rupture de la partie qui investit le plus est socialement efficace, *i.e.* que cette rupture génère un surplus que le vendeur peut

chercher à capter. La proposition est testée économétriquement sur une base de données de 173 contrats de gaz canadiens destinés à l'exportation vers les États-Unis. La proposition avancée est confirmée quel que soit le type d'acheteur considéré (centrale de cogénération ou sociétés de distribution de gaz).

- La clause d'arbitrage. FARES [2000c] met en lumière le rôle incitatif que produit une clause d'arbitrage. L'idée est qu'une clause d'arbitrage assure une résolution des conflits impliquant une tierce partie plus compétente que le juge. Cette compétence permet notamment à l'arbitre d'inciter la partie opportuniste à révéler son information et donc à mettre en œuvre une règle de partage du surplus qui incite à investir de manière efficace. Le modèle avance la proposition testable suivante : *plus la clause d'arbitrage est incomplète, plus le degré de discrétion allouée à l'arbitre est important et plus l'incitation à investir est forte*. Les tests économétriques menés par l'auteur ne confirment cette proposition que pour un seul type d'acheteur (les centrales de cogénération).

POURQUOI DES PROPOSITIONS DIFFÉRENTES ?

Cette déconnexion entre la théorie des coûts de transaction et la théorie des contrats incomplets au niveau de l'analyse des contrats interentreprises s'explique par une volonté de la part des modèles de la théorie des contrats incomplets, non pas de "traduire" les intuitions de la théorie des coûts de transaction mais plutôt de repousser les frontières de la firme. En d'autres termes, ces modèles mettent en évidence que, sous certaines conditions, le résultat de sous-investissement mis en évidence par GROSSMAN-HART [1986] et qui justifie l'intégration n'est plus valide. Les agents peuvent en effet assurer contractuellement un résultat d'investissement de first-best.

Les paramètres qui influent sur la stabilité des relations contractuelles ne sont pas les mêmes dans les deux axes théoriques. Alors que la théorie des coûts de transaction insiste sur l'implémentation de structure de gouvernance "protectrices" permettant de gérer les éventuels conflits, la théorie des contrats incomplets se focalise sur des solutions d'implémentation uniquement contractuelles à travers une définition *ex ante* du cadre de renégociation.

Mais la plus grande divergence que l'on peut noter entre ces deux axes théoriques concerne le rôle des actifs spécifiques. Alors que la théorie des coûts de transaction suppose une relation monotone croissante entre le degré de spécificité des actifs et la probabilité d'intégrer, la théorie des contrats incomplets ne présuppose pas une telle monotonie. Le degré de spécificité des actifs n'est plus déterminant dans cette optique. Ce qui importe c'est de savoir d'une part qui met en place l'actif spécifique, et d'autre part quel type d'actif est mis en place. A ce titre deux types d'actifs sont pertinents. D'une part les actifs spécifiques égoïstes, qui induisent des externalités bilatérales nuls sur la fonction d'utilité de l'autre partie ; d'autre part les actifs spécifiques coopératifs qui induisent des externalités bilatérales (CHE-HAUSCH [1999] ; CHE-CHUNG [1998]). Contrairement à GROSSMAN-HART [1986], les limites des contrats interfirmes ne sont pas fonction de l'impact de l'actif spécifique sur le surplus total généré par la relation bilatérale. Dans cette génération de modèles qui s'intéresse à la stabilité de la forme hybride, cet impact est en effet contrôlable par un mécanisme contractuel. Le résultat d'intégration du fait de l'instabilité de la forme hybride, est plutôt fonction du niveau d'externalités que produit l'investissement spécifique mis en place par une partie sur la fonction d'utilité de l'autre partie.

CONCLUSION :

La théorie des coûts de transaction et la théorie des contrats incomplets apparaissent comme deux théories bien distinctes, même s'il semble que la seconde s'inspire largement à la fois de

la démarche et des résultats mis en lumière par la première. Ainsi, tant en ce qui concerne la conception et le rôle du contrat, que l'analyse de l'intégration verticale et des contrats interfirmes, ces deux approches s'opposent, et souvent les traits de cette opposition sont, comme nous l'avons montré, marqués, même si certains préfèrent souligner les points de convergence entre ces deux approches plutôt que leurs divergences.

Une manière d'atténuer quelque peu ces divergences consiste à rappeler que ces deux théories ont des statuts épistémologiques différents. En effet, à la théorie des coûts de transaction reviendrait la qualité de " théorie positive " puisque selon Williamson son objectif est de rendre compte de " What's going on here ", et à la théorie des contrats incomplets le qualificatif de " théorie normative " puisqu'elle viserait explicitement à définir " what is the law here " (WILLIAMSON [1993]). Ce que tendent en partie à confirmer les observations empiriques et les tests menés sur le terrain. En effet, si la théorie des coûts de transaction est sortie confortée de cette confrontation au réel, la théorie des contrats incomplets ne s'est toujours pas essayée, sauf à de rares exceptions, à tester ses propositions. Elle fonde en général la validité de ses propositions sur quelques " faits stylisés " tirés de la littérature sur les coûts de transaction.

Cependant cette distinction en terme de statut épistémologique n'a pas vraiment lieu d'être. Ce double statut ne renverrait en dernière instance qu'à une certaine dualité dans la " division scientifique des tâches " : la théorie des coûts de transaction élabore les concepts, fait émerger du réel des évidences empiriques et des propositions de typologies comparatives, tandis que la théorie des contrats incomplets apporte la rigueur de son formalisme logico-mathématique. Une telle vision n'est pas tenable car comme nous l'avons montré, si les deux théories traitent de questions connexes, les concepts mis en œuvre pour en rendre compte ne sont pas les mêmes.

Ceci est particulièrement frappant lorsque l'on compare la manière dont ces deux théories rendent compte d'un concept central : celui de l'incomplétude contractuelle. La première génération de modèles de la théorie des contrats incomplets faisait appel à la notion de coûts de transaction pour expliquer l'existence de contrats incomplets, et invoquait la nécessité de modéliser la rationalité limitée afin d'espérer rendre compte de l'incomplétude et de l'ensemble de ses conséquences. En ce sens cette génération de modèles " collait " parfaitement à la perspective transactionnelle. La deuxième génération de modèles s'est démarquée de ce référent transactionnel en instituant le concept d'invérifiabilité au centre de l'analyse de l'incomplétude. A nouveau référentiel théorique, nouveau questionnement en marge de l'analyse institutionnelle traditionnelle. La question de la correspondance entre la forme contractuelle et le degré de vérifiabilité du juge permettant de générer un niveau optimal d'investissement des parties contractantes apparaît comme le fil conducteur de ce nouveau cadre d'analyse. Il semble pourtant que si les divergences actuelles, entre une approche qui recourt à la notion de remédiabilité (WILLIAMSON [1996]) et une autre qui adopte le référent parétien, sont irréconciliables, c'est certainement parce que l'appréhension des arrangements institutionnels par ces deux théories était à l'origine radicalement distinctes. En ce sens il semble bien que la convergence initiale autour du concept central d'incomplétude ait fait illusion.

Ce papier doit beaucoup à un travail de réflexion commun mené dans le cadre d'un groupe de travail du centre ATOM ("Contrats et Institutions"). Nous remercions le rapporteur ainsi qu'Eric Brousseau, Emmanuel Raynaud, Daniel Delalande pour leurs remarques et commentaires. Nous restons seuls responsables des erreurs et omissions qui subsistent.

M'hand Fares est chargé de recherche à l'INRA (UMR MOÏSA) et membre du laboratoire ATOM de l'Université de Paris 1.

Adresse : 2 place Viala, 34 060 Montpellier Cedex 1 (fares@ensam.inra.fr).

Stéphane Saussier est Professeur a l'Université de Nancy II et membre du laboratoire ATOM de l'Université de Paris 1.

Adresse : 112 bd. de l'Hôpital, 75013 Paris (saussier@univ-paris1.fr).

Références

- P. Aghion., M. Dewatripont, and R. Rey [1994] : *Renegotiation Design with Unverifiable Information*, **Econometrica**, 62, pp. 257-282.
- S. Ang, C.M. Beath [1993] : *Hierarchical Elements in Software Contracts*, **Journal of Organizational Computing**, 3, pp. 329-361.
- P. Bajari, S. Tadelis [1999] : *Incentives Versus Transaction Costs*, Working paper, Stanford University.
- G.P. Baker & T.N. Hubbard [2001] : *Empirical Strategies in Contracts Economics: Information and the Boundary of the Firm*, **American Economic Review**, 91, pp.189-195
- C.S. Boerner, J.T. Macher [2000] : *Transaction Cost Economics : An Assessment of Empirical research in Social Sciences*, Working paper, University of Berkeley.
- E. Brousseau, M. Fares [2000] : *The Incomplete Contract Theory and the New-Institutional Economics Approaches to Contracts: Substitutes or Complements?*, in Ménard C., (ed.), **Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New-Institutional Economics**, Edward Elgar Pub.
- Y-K Che, T-Y Chung [1995] : *Contract Damage and Cooperative Investments*, Department of Economics, University of Wisconsin-Madison.
- Y-K Che, D.B. Hausch [1999] : *Cooperative Investments and the Value of Contracting*, **American Economic review**, 89, pp. 125-148.
- G. Chemla [1997] : *Théorie de la firme et contrats incomplets*, **Revue d'Economie Politique**, 107, pp. 295-330.
- R. Coeurderoy, B. Quélin [1997] : *L'économie des coûts de transaction. Un bilan des études empiriques sur l'intégration verticales*, **Revue d'Economie Politique**, 107, pp. 145-181.
- K.J. Crocker, S.E Masten [1988] : *Mitigating Contractual Hazard: Unilateral Options and Contract Length*, **Rand Journal of Economics**, 19, pp. 327-343.
- K.J. Crocker, S.E Masten [1991], *Pretia ex Machina?: Prices and Process in Long Term Contracts*, **Journal of Law and Economics**, 34, pp. 64-99.
- K.J. Crocker, S.E Masten [1996], *Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation*, **Journal of Regulatory Economics**, 9, pp. 5-39.
- K.J. Crocker, Reynolds K.J. [1993], *The Efficiency of Incomplete Contracts: An Empirical Analysis of Air Force Engine Procurement.*, **Rand Journal of Economics**, 24, pp. 126-146.
- M. Fares [2000a], *Contrats incomplets, cadre de renégociation et incitations à investir : une application à la contractualisation dans le secteur gazier libéralisé nord-américain*, thèse de doctorat, Université de Paris I.
- M. Fares [2000b], *Durée des contrats et incitations à investir en information invérifiable : théorie et évidences empiriques*, Working paper ATOM.
- M.Fares [2000c], *Choix d'incomplétude de la clause d'arbitrage et incitations à investir*, Working paper ATOM.
- G.T. Garvey [1993], *Does Hierarchical Governance Facilitate Adaptation to Changed Circumstances?*, **Journal of Economic Behaviour and Organization**, 20, pp. 187-211.

- V.P. Goldberg, J.E Erickson [1987], *Quantity and Price Adjustment in Long Term Contracts: A Case Study of Petroleum Coke*, **Journal of Law and Economics**, 30, pp. 369-398.
- S.J. Grossman, O.D Hart [1986], *The Costs and Benefits of Ownership : a Theory of Vertical Integration*, **Journal of Political Economy**, 94, pp. 691-719.
- O.D. Hart [1988] : *Incomplete Contracts and the Theory of the Firm*, **Journal of Law, Economics, and Organization**, 4, 119-141. Reprinted , in **The Nature of the Firm**, eds. Williamson O.E. & Winter S.G., Oxford University Press, 1991, pp. 138-159.
- O.D. Hart [1990] : *Is Bounded rationality an Important Element of a Theory of Institutions?*, **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 146, pp. 696-702.
- O.D. Hart [1995] : **Firms, Contracts and Financial Structure**, Clarendon Lectures in Economics, Oxford University Press.
- O.D. Hart, B.R Holmström [1987] : *The Theory of Contracts*, in T. Bewley, ed., **Advance in Economic Theory**, Fifth World Congress, Cambridge University Press.
- O.D. Hart, J.M. Moore [1988] : *Incomplete Contracts and Renegotiations*, **Econometrica**, 56, pp. 755-785.
- O.D Hart, J.M. Moore [1990] : *Property Right and the Nature of the Firm*, **Journal of Political Economy**, 98, pp. 1119-1156.
- Holmstrom B. and Milgrom P. [1994] : *The Firm as an Incentive System*, **American Economic Review**, 84, pp. 972-991.
- P.L. Joskow [1987] : *Contract Duration and Relationship-Specific Investment: Empirical Evidence from Coal Markets*, **American Economic Review**, 77, pp. 168-185.
- P.L. Joskow [1988] : *Price Adjustment in Long Term Contracts: The Case of Coal*, **Journal of Law and Economics**, 31, pp. 47-83.
- B. Klein, V.P. Crawford., A. Alchian [1978] : *Vertical Integration Appropriable Quasi-Rents and The Competitive Contracting Process*, **Journal of Law and Economics**, 21, pp. 297-326.
- B. Klein [1980] : *Transaction Costs Determinants of "Unfair" Contractual Arrangements*, **American Economic Review**, 70, pp. 356-362.
- B. Klein [1988] : *Vertical Integration and Long Term Contracts: the Fisher Body - General Motors Relationship Revisited*, **Journal of Law, Economics and Organization**, 4, pp. 199-213.
- B. Klein [1996] : *Why Hold-Ups Occur: The Self-Enforcing Range of Contractual Relationships*, **Economic Inquiry**, 34, pp. 444-463.
- P. Klein, H. Shelanski [1995], *Empirical Research in Transaction Cost Economics: a Survey and Assessment*, **Journal of Law, Economic and Organization**, 11, pp. 335-362.
- F.H. Knight [1921] : **Risk, Uncertainty, and Profit**, Ed. Houghton Mifflin Company.
- D.M. Kreps [1996] : *Markets and Hierarchies and (Mathematical) Economic Theory*, **Industrial and Corporate Change**, 5, pp. 561-597.
- K.B. Leffler, R.R. Rucker [1991] : *Transaction Costs and The Efficient Organization of Production: A Study of Timber Harvesting Contracts*, **Journal of Political Economy**, 99, pp. 1060-1087.

- K.B. Leffler, R.R. Rucker, I.A. Munn [2000] : *Transaction Costs and The Collection of Information: Presale Measurement on Private Timber Sales*, **Journal of Law, Economics and Organization**, 16, pp. 166-188.
- B.R. Lyons [1995] : *Specific Investment, Economies of Scale, and the Make or Buy decision: A Test of Transaction Cost Theory*, **Journal of Economic Behaviour and Organization**, 26, pp. 431-443.
- S. Macaulay [1963] : *Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study*, **American Sociological Review**, 28, pp. 55-66.
- E. Maskin, J. Tirole [1999] : *Unforeseen Contingencies, Property Rights and Incomplete Contracts*, **Review of Economic Studies**, 66, pp. 83-115.
- S.E. Masten [1984] : *The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry*, **Journal of Law and Economics**, 27, pp. 403-417.
- Masten S.E. [1986] : *Institutional Choice and the Organization of Production : The Make or Buy Decision*, **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 142, pp. 493-509.
- Masten S.E. [1993] : *Transaction Costs, Mistakes, and Performance: Assessing the Importance of Governance*, **Managerial and Decision Economics**, 14, pp. 119-129.
- Masten S.E. [1995], *Empirical Research in Transaction-Cost Economics: Challenges, Progress, Directions*, in John Groenewegen (ed), **Transaction Cost Economics and Beyond**, Amsterdam, Kluwer Academic Press.
- S.E. Masten [1997] : *Nominal Terms, Real Intentions, and Contract Interpretation*, Mimeo, University of Michigan.
- S.E. Masten [1999] : *Contractual Choices*, **Encyclopedia of Law & Economics**, B. Boukaert and G. De Geest (Ed.), Edward Elgar Publishing and the University of Ghent.
- S.E. Masten, K.J Crocker [1985], *Efficient Adaptation in Long Term Contracts: Take-Or-Pay Provisions for Natural Gas*, **American Economic Review**, 75, pp. 1083-1093.
- S.E. Masten, J.W. Meehan, et E.A Snyder [1991] : *Costs of Organization*, **Journal of Law, Economics and Organization**, 7, pp. 1-27.
- S.E. Masten, S. Saussier [2000] : *Econometrics of Contracts: An Assessment of Developments in the Empirical Literature of Contracting*, **Revue d'Economie Industrielle**, 92, pp. 215-236.
- C. Ménard [2000] : *Enforcement Procedures and Governance Structures: What Relationships?*, in Ménard C., (ed.), **Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New-Institutional Economics**, Edward Elgar Pub.
- C. Ménard [1997] : *Le pilotage des formes organisationnelles hybrides*, **Revue Economique**, 48, pp. 741-750.
- P. Milgrom, J. Roberts [1990] : *Bargaining Costs, Influence Costs, and The Organization of The Economic Activity*, in **Perspectives On Positive Political Economy**, Ed. J.Alt & K.Shepsle, Cambridge University Press, pp. 57-89.
- G. Nöldeke, K.M Schmidt [1995] : *Option Contracts and Renegotiation: A Solution to the Hold-Up Problem*, **Rand Journal Of Economics**, 26, pp. 163-179.
- M.H. Riordan, O.E Williamson [1985] : *Asset Specificity and Economic Organization*, **International Journal of Industrial Organization**, 3, pp. 365-378.

- B. Salanié [1997] : **Contract Theory : A Primer**, MIT Press.
- S. Saussier [2000a)] : *Contractual Completeness and Transaction Costs : The Case of EDF*, **Journal of Economic Behavior and Organization**, 42, pp. 189-206 .
- S. Saussier [2000b)] : *When Incomplete Contract Theory Meets Transaction Cost Economics : A Test*, in Ménard C., (ed.), **Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New-Institutional Economics**, Edward Elgar Pub, pp. 376-399.
- S. Saussier [2000c)] : *Coûts de transaction et choix contractuels : un test économétrique sur une entreprise publique*, **Economie et Prévision**, 145, pp. 169-181.
- S. Saussier [1999], *Contract Duration and Transaction Costs: An Econometrical Test*, **Louvain Economic Research**, 65, 3-21.
- S. Saussier [1998] : *La Durée des Contrats Interentreprises*, **Economie et Prévision**, 135, pp. 137-146.
- J. Tirole [1999] : *Incomplete Contracts : Where do we Stand*, **Econometrica**, 67, pp. 741-781.
- M. Whinston [2000] : *On The Transaction Cost Determinants of Vertical Integration*, Working paper, Northwestern University.
- O.E. Williamson [1971] : *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*, **American Economic Review**, 61, pp. 112-123.
- O.E Williamson [1973] : *Organizational Forms and Internal Efficiency. Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations*, **American Economic Review**, 3, pp. 316-325.
- O.E. Williamson [1983] : *Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange*, **American Economic Review**, 73, pp. 519-540.
- O.E. Williamson [1985] : **The Economic Institutions of Capitalism**, New York, Free Press.
- O.E. Williamson [1990] : *The firm as a Nexus of Treaties*, in **The firm as a Nexus of Treaties**, M. Aoki, B. Gustafsson et O.E. Williamson; Sage Publications.
- O.E. Williamson [1991a] : *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structure alternatives*, **Administrative Science Quarterly**, 36, pp. 269-296.
- O.E. Williamson [1991b] : *The Logic of Economic Organization*, in **The Nature of the Firm**, eds. O.E. Williamson et S.G. Winter, Oxford University Press, pp. 90-117.
- O.E. Williamson [1993] : *The Evolving Science Of Organization*, **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 189, pp. 36-63.
- O.E. Williamson [1996], **The Mechanisms of Governance**, Oxford University Press.
- O.E. Williamson, S.E. Masten [1995], **Transaction Cost Economics**, Ed. Mark Blaug, Elgar Collection.
- O.E. Williamson [1999] : *Transaction Cost Economics : How It Works ; Where It Is Headed*, **Die Economist**, 146, pp. 23-58.
- O.E. Williamson [2000] : *The New Institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead*, **Journal of Economic Literature**, XXXVIII, pp. 595-613.

Notes :

- ⁱ "The need, plainly, was to develop formal models of incomplete contract. That got under way with the publication of the path-breaking paper by Sanford Grossman and Oliver Hart [1986]" (WILLIAMSON [1993], page 42).
- ⁱⁱ "It is noteworthy that Grossman and Hart (and related papers of this kind) work from transaction cost economics premises - albeit with terminological differences. Thus Grossman and Hart employ the terms noncontractibility and nonverifiability rather than bounded rationality. And they refer to "relationship-specific investments" rather than asset specificity. Unanticipated state realizations, and the need to adapt thereto, are what pose contractual strains in their model. So uncertainty makes an appearance" (WILLIAMSON [1990], page 16).
- ⁱⁱⁱ "A fully formal treatment of what transaction cost economics describes as "incomplete contracting in its entirety"" (WILLIAMSON [1993], page 36).
- ^{iv} Etant donné que l'environnement n'est pas supposé incertain dans le cadre de la théorie des contrats incomplets, les agents complètent le contrat autant qu'ils le peuvent. Le niveau d'incomplétude s'impose aux acteurs et dépend des hypothèses faites au départ dans les modèles quant à la capacité des institutions judiciaires à intervenir. Comme HART-MOORE [1999] le remarquent eux-mêmes, un contrat incomplet est un contrat dans lequel « les parties aimeraient ajouter des clauses contingentes, mais ne peuvent le faire à cause de certains états de la nature qui ne peuvent être vérifiés (ou parce que les états de la nature sont trop coûteux à décrire dans le contrat). Généralement, ce cadre théorique prédit une solution du tout ou rien : le contrat est complet ou totalement incomplet (i.e. aucun contrat n'est signé ».
- ^v Pour un test économétrique de ces deux visions du contrat, voir SAUSSIER [2000b)].
- ^{vi} Il est à noter que les travaux récents de Williamson (WILLIAMSON, [1999]) laissent entrevoir la possibilité d'une quatrième structure de gouvernance : les firmes publiques (« public bureaus »).
- ^{vii} On suppose généralement que les caractéristiques des transactions qui affectent les coûts de transaction en interne sont les mêmes que celles qui affectent le niveau des coûts de transaction sur le marché. C'est la position défendue par Williamson. Certains tests dérogent à cette règle (Cf. notamment MASTEN-MEEHAN-SNYDER [1991]).
- ^{viii} Insistant sur cette différence, BAJARI-TADELIS [1999] mettent en évidence un arbitrage pour les parties entre deux objectifs : la maximisation des incitations à investir et la minimisation des coûts de renégociation. Les auteurs montrent que les parties peuvent chercher à privilégier ce dernier objectif lorsque les caractéristiques de la transaction au centre de l'échange sont difficilement descriptibles *ex ante* et que les parties s'attendent à des modifications sensibles *ex post* de ses caractéristiques.
- ^{ix} Illustrant en cela le principe selon lequel "vous pouvez régler n'importe quel conflit pourvu que vous laissiez les juristes et les comptables en dehors de cela" (MACNEIL [1963], page 61)