

Economie de la qualité : économie des conventions versus théorie des coûts de transaction ? /

Armelle Maze in Economie appliquée, tome LVIII - n° 2 (juin 2005)

Measurement costs and the Economics of quality. New perspectives in Transaction Cost Economics.

Armelle Mazé¹

INRA SAD-APT & ATOM (Université Paris I)

Résumé :

Dans les années 80, l'une des critiques formulées par l'économie des conventions (EC) à l'encontre de la théorie des coûts de transaction (TCT) était d'échouer à prendre en considération le rôle des normes et des conventions de qualité dans la coordination. Nous montrons qu'une telle critique est infondée, car ignorant un courant entier de la TCT, à savoir sa « branche de la mesure ». Après avoir précisé la nature de ses propositions, nous les comparons à celles de l'EC et montrons la nature du renouvellement conceptuel ainsi proposé.

Abstract

In the economic literature, Transaction Costs Economics is today mostly associated with the Williamsonian approach. This article presents the analytical framework of another branch of TCE, the « *measurement branch* » and its consequences for the study of quality conventions and reference standards. We address possible extensions regarding: cognitive and social approaches to quality measurement, institutions and rules of law in standard setting, and the study of market mechanisms as a dynamic social setting or as a governance structure.

¹Je remercie Christian Bessy pour ses conseils précieux et ses encouragements, ainsi que les deux lecteurs anonymes qui, par leurs remarques, ont largement contribué à l'amélioration de ce texte. Mes remerciements vont également à Yoram Barzel et à Douglas North pour les échanges que nous avons pu avoir à plusieurs reprises. Ce texte est une version entièrement révisée d'une communication présentée au *Colloque « Conventions et institutions : approfondissements théoriques et contribution au débat politique »*, La Défense, 11-12 décembre 2003

Identification et coordonnées de l'auteur

Armelle Mazé

Affiliation institutionnelle : INRA SAD & ATOM (Université Paris I)

Adresse professionnelle : INRA SAD-APT, 16, rue Claude Bernard, 75231 Paris cedex 05,

E-mèl : maze@inapg.inra.fr.

INTRODUCTION

A partir des années 80, l'un des principaux domaines d'investigation de l'Economie des conventions (EC) s'est porté sur le rôle des normes et des conventions de qualité dans la coordination [Eymard-Duvernay, F. (1989), Thévenot, L. (1994)]. Elle remettait ainsi en cause la primauté des mécanismes de prix comme unique instrument de coordination. Mais cette orientation résultait aussi d'une critique, plus ou moins explicite, d'un autre courant institutionnaliste, à savoir la théorie des coûts de transaction (TCT) alors essentiellement représentée par les travaux de Williamson [1975, 1985]. Cette dernière semblait en effet échouer à prendre en considération le rôle des conventions de mesure et des modes de qualification des produits sur le fonctionnement des marchés.

L'objet de cet article est de montrer qu'une telle critique n'était en réalité pas fondée, car négligeant un courant théorique entier de l'économie des coûts de transaction, à savoir sa *branche de la mesure* développée à partir des travaux de Yoram Barzel [1982, 1989, 2002a]², et dont Douglas North [1990, 2005] proposera une extension dans son analyse des institutions et des changements institutionnels. Différentes controverses dans les années 70-80 ont limité son développement. Pourtant un nombre croissant de travaux empiriques tend aujourd'hui à montrer sa pertinence et son intérêt pour la constitution d'un cadre unifié de la TCT, ainsi que la consolidation des propositions théoriques de l'Economie Néo-Institutionnelle (NEI).

Si des possibilités de convergence entre l'EC et la TCT ont été récemment suggérées par Bessy [2002], l'axiomatique et la démarche analytique proposées se distinguent de celles de l'EC et conduisent à la formulation de propositions originales pour étudier le rôle des standards de qualité et leurs effets sur la coordination (section 1). Nous montrerons que ces différences entre l'EC et la TCT tiennent en grande partie à des différences d'approche relatives à : l'articulation entre processus sociaux et cognitifs associés à l'évaluation des biens (Section 2) ; et l'appréhension des mécanismes de coordination et du rôle des institutions, notamment de la place des règles de droit (Section 3). Nous serons alors en mesure de préciser leurs atouts et leurs limites pour la constitution d'une économie de la qualité.

²Ce courant s'inscrit dans la lignée de *l'économie des droits de propriété*, représentée dans les années 60 par les travaux de Ronald Coase [Barzel, Y., Cochin, L. (1992)], d'Armen Alchian et d'Harold Demsetz, et dont l'ouvrage de Barzel [1989] établit une synthèse. Voir Barzel [1995] pour une revue de ses travaux antérieurs.

I – INCERTITUDE SUR LA QUALITE, COUTS DE TRANSACTION ET ORGANISATION DES MARCHES

L'économie de la qualité, parce qu'elle renvoie simultanément à des problèmes de mesure et à l'existence de conventions de qualité, est un domaine où les apports respectifs de l'EC et de la TCT peuvent être comparés. Si leur développement participe d'une même critique de l'économie standard et du modèle de la concurrence pure et (im)parfaite [Favereau, O. (1989), Eymard-Duvernay, F. (1989)], les voies suivies divergent à la fois par les catégories analytiques mobilisées, mais aussi par les questions de recherche qu'elles cherchent à instruire. Nous précisons ici le cadre conceptuel proposé par la TCT.

I.1 – *L'évaluation de la qualité des biens : un problème de mesure*

La théorie des coûts de la transaction a surtout été associée, à partir de la fin des années 70, au renouveau théorique permis par les travaux de Williamson autour du concept de « *spécificité des actifs* » et ses conséquences sur les choix contractuels ou organisationnels. Elle a ainsi largement contribué à repenser le rôle des firmes comme mode de coordination alternatif au marché, mais également d'autres structures de gouvernance, les formes hybrides, à l'interface entre le marché et la hiérarchie [Ménard, C. (1997)]. Ce courant d'analyse constitue, ce que Williamson [1996] a lui-même qualifié comme la « *branche de la gouvernance* » de la TCT, et dont le projet théorique sera centré, au delà de la dichotomie désormais classique entre organisation et marché, sur la caractérisation plus précise des mécanismes de gouvernance et de leur diversité.

Mais pour l'EC, l'introduction de concepts frontières pour expliquer les imperfections des mécanismes de marché, tels que par exemple « *les investissements spécifiques* », « *les coûts de transaction* » présente un caractère *ad hoc* [Eymard-Duvernay, F. (1989), p.330]. Du point de vue de l'EC, ce qui constitue le point sensible pour expliquer l'imperfection des mécanismes de marché concerne la définition de la qualité des biens ou des services échangés. « L'introduction de situations où la qualité est mal définie [...] perturbe profondément [l'analyse] orientant vers la prise en compte de formes de coordination alternatives ». L'un des principaux apports de l'EC est ainsi d'avoir montré que cette définition de la qualité n'est donc pas donnée en soi, mais s'inscrit dans les processus d'interaction et de négociation entre les acteurs, se traduisant au final par un arbitrage par le marché.

Des tentatives de rapprochement avec la TCT seront suggérées par certains auteurs en associant la notion d'« *investissement de formes* » [Eymard-Duvernay, F. (1989), Thévenot, L. (1996)] définie par les opérations qui doivent être engagées pour que les biens acquièrent de la généralité (de l'objectivité) par l'établissement de rapports d'équivalence, aux

investissements nécessaires à la création d' *« actifs spécifiques »* tels que définis par la TCT. Cet exercice reste néanmoins superficiel et omet complètement un second courant de la TCT, sa *« branche de la mesure »*, auquel il n'est fait aucune référence³. Ce courant de la TCT pose la question de la mesure et de l'évaluation des caractéristiques ou des performances des biens ou des services échangés comme un élément essentiel à la réalisation de tout échange marchand. Elle constitue à ce titre un élément central pour l'analyse. Ce courant théorique a cependant été fortement critiqué par Williamson [1985] pour son manque d'opérationnalité et son incapacité à formuler des propositions testables. Mais un nombre croissant d'études empiriques tend aujourd'hui à montrer le caractère infondé de ces critiques.

Initié par les analyses de Steven Cheung [1969, 1983, 1992] et développé par les travaux de Yoram Barzel [1982] à l'Université de Washington, ce courant théorique introduit le concept de *« mesure »* pour saisir les problèmes particuliers associés à l'évaluation des caractéristiques des biens. Dans ce cadre, la réalisation d'un échange n'est possible que si les parties engagées dans l'échange ont la perception que ce qu'elles reçoivent a plus de valeur que ce qui est donné. Et pour former cette perception d'un échange équitable, chaque partie doit donc être en mesure d'évaluer ou de mesurer les caractéristiques des biens échangés, ainsi que de déterminer leur valeur d'échange. Une certaine proximité apparaît possible avec la démarche analytique de l'EC, pourtant les catégories qu'elle mobilise ne se confondent pas. A quoi correspond donc ce concept de *« mesure »* pour la TCT ?

La mesure est comprise par Barzel [1982] comme une évaluation des caractéristiques ou des performances des biens. Cette mesure n'est pas nécessairement objective et mobilise l'expertise et le savoir-faire tacite des agents, savoirs acquis par l'expérience ou la pratique. Les capacités d'évaluation ne sont, dans ce cas, pas nécessairement objectivables, ni même explicitables ou codifiables. Cette mesure permet néanmoins une quantification relative de l'information disponible sur ces caractéristiques ou ces performances (p.28). Elle mobilise des indicateurs et des *« proxies »*, même imparfaits, ou des catégories qui font *« sens »* pour les agents et leurs permettent d'exercer leur jugement. Ceci comprend notamment le sens des mots, par exemple la définition du terme *« pomme »*, et donc du langage [Barzel, Y. (2004)], et des catégorisations permettant un classement des biens selon leurs caractéristiques. Ces

³A cet égard, North [1990, p.15] qualifie de *« hold-up »* l'appropriation par Williamson et de sa seule branche de la gouvernance du label *« théorie des coûts de transaction »*. Ce n'est qu'au début des années 90, que Williamson [1991] reconnaîtra la pertinence de ces problèmes de mesure et proposera d'introduire, outre la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence des transactions, une 4ème caractéristique des transactions, à savoir la facilité à mesurer (*« ease-to-measure »*), sans que cette proposition soit réellement approfondie par la suite.

repères ne définissent ainsi pas en soi une échelle de valeur, mais plutôt des repères conventionnels pour l'évaluation.

1.2 – Erreurs de mesure et variabilité des caractéristiques des biens

Ces problèmes de mesure de la qualité n'ont donc pas le même statut pour l'EC et la TCT. Dans son analyse des imperfections des mécanismes de marché induits par une incertitude sur la qualité, l'EC met essentiellement l'accent sur les limites des processus concurrentiels dans les situations de faible objectivation des produits [Eymard-Duvernay, F. (1989)]. Dans le modèle standard, le marché permet de résoudre le problème du passage d'évaluations personnelles à une évaluation générale, sur laquelle tout le monde s'accorde, « *la mesure de la qualité résultant exclusivement de la confrontation des offres et des demandes* » (p.35). L'EC cherche ainsi à défendre l'idée selon laquelle le marché résulte d'opérations de mise en forme des échanges et, lorsque l'équivalence entre les offreurs n'est pas suffisamment constituée, le marché fonctionne mal. Ces défauts de coordination des mécanismes de marché restent au coeur de son analyse.

Tel n'est pas le cas pour la TCT, pour laquelle ces défauts de coordination n'en sont pas réellement et n'ont au contraire plus rien de central, sauf à souscrire aux principes de ce que Demsetz [1968] a appelé une « *économie du Nirvana* », c'est-à-dire un monde sans coûts de transaction. La perspective change alors radicalement. L'information sur le produit est généralement relativement coûteuse à obtenir⁴. Le marché n'est qu'un mode de coordination parmi d'autres et la question centrale à laquelle il convient de s'attacher est celle du choix des mécanismes de coordination alternatifs les plus efficaces.

L'une des principales difficultés associées à l'évaluation de la qualité des biens, et *in fine* à la détermination de leur valeur, tient en effet à la multiplicité et à la variabilité des caractéristiques de ces biens et de leur valeur individuelle pour chaque agent [Barzel, Y. (1982)]. Mais à la différence de l'approche de Lancaster [1966] sur les caractéristiques des biens, le problème n'est pas celui de la détermination des stratégies de différenciation des firmes et de la définition de la variété optimale des produits à offrir aux consommateurs dans un contexte concurrentiel [Eymard-Duvernay, F. (1989)]. Il s'agit, du point de vue de la TCT, d'analyser la manière dont l'hétérogénéité des biens et la variabilité de leurs caractéristiques affecte le choix des mécanismes de coordination et leur efficacité.

⁴ A la suite des travaux d'Akerlof [1970], les effets d'une incertitude sur la qualité ont été largement associés à la présence d'asymétries d'information entre acheteurs et vendeurs, se traduisant par des phénomènes de *sélection adverse* ou *d'aléa moral*. Pour Barzel [1989], ces derniers ne sont que des cas particuliers d'un problème plus général, à savoir l'existence de coûts de transaction.

Dans l'analyse de ces choix contractuels et organisationnels, deux facteurs doivent plus particulièrement être pris en considération :

- Le *degré de variabilité et d'altérabilité* des caractéristiques des biens ou de leur valeur [Allen, D. (1991)]. L'incitation à trier ou à réduire la variabilité d'un bien sera plus faible pour un bien, dont la valeur unitaire est plus faible, et l'inverse pour des biens de forte valeur, toute chose égale par ailleurs. Si l'on fait, en effet, l'hypothèse que l'information a un coût, un tri exhaustif des biens selon l'ensemble de leurs caractéristiques est bien souvent impossible. Si un bien n'est pas classé de façon exhaustive, différents acheteurs trouveront intéressant de choisir les caractéristiques auxquels ils donnent le plus de valeur, et à engager des ressources pour obtenir une information plus précise, se traduisant parfois par un comportement de *sur-recherche* d'information et de *mesures excessives* [Barzel, Y. (1982)]⁵.

- Les possibilités *d'erreurs de mesure*, qu'elles soient volontaires ou non. Ces erreurs de mesure rendent possible l'appropriation par l'une des parties de tout ou partie de la rente générée par la réalisation de l'échange et se traduit par un transfert de richesse. Elles sont rendues possible par l'utilisation d'indicateurs, de *proxies*, imparfaits au sens de Barzel. Ces indicateurs définissent des *standards de qualité*⁶ mobilisés pour guider l'évaluation et l'épreuve de jugement de l'acheteur ou du vendeur [Barzel, Y. (2004)].

La standardisation des échanges est souvent présentée comme un moyen de faciliter le fonctionnement des marchés et permettre une réduction des coûts de transaction [Eymard-Duvernay, F. (1989), Kindleberger, C. (1983)]. Mais peu de chose est alors dite sur la manière dont s'opère cette réduction des coûts de transaction et ses conséquences sur les choix contractuels ou organisationnels. Les propositions théoriques développées par Barzel [1982] permettent d'avancer en ce sens. L'intensité de ces problèmes de mesure sera différente selon les biens, mais aussi des capacités d'expertise respectives des acheteurs et des vendeurs. L'utilisation d'indicateurs plus précis de la valeur ou des caractéristiques et performances attendues des biens implique en général l'engagement de coûts supplémentaires et suppose donc pour les agents un arbitrage entre l'espérance de gains associée à cette précision accrue et ces coûts supplémentaires. Le choix de ces indicateurs et de ces standards de qualité est ainsi réalisé simultanément à celui de l'arrangement contractuel ou organisationnel.

⁵ « *Homogeneity of good is itself a valuable attribute : people will pay extra to know more accurately what they receive* » [Barzel, Y. (1985), p.141]

⁶ Barzel [1982] qualifie ces indicateurs de « *proxies measurement* », qu'il reliera tardivement à la notion de *standard* [Barzel 2004]. La littérature économique distingue trois grande catégorie de standards : les standards minimum, les standards de compatibilité, les standards de référence. L'usage d'indicateurs pour évaluer les biens relève ici essentiellement de la dernière catégorie, les standards de référence.

La proposition centrale de Barzel [1982] est donc de chercher à endogénéiser dans l'analyse le choix des standards utilisés pour l'évaluation, et par là-même la nature des informations inscrites ou codifiées dans ces standards. Et si l'information sur les produits a un coût, ces coûts de mesure ne sont pas réductibles aux seuls coûts d'information [Barzel, Y. (1977, 1985)]. De l'existence de ces coûts de mesure découle l'une des sources majeures de l'incomplétude des contrats, et donc de l'incapacité à spécifier contractuellement tous les termes de l'échange [Klein, B. (1992, 1996)].

1.3 – Coûts de mesure et efficacité des choix organisationnels.

Evaluer l'efficacité des arrangements contractuels pour résoudre ces problèmes d'évaluation suppose alors de considérer les coûts supportés *conjointement* par l'acheteur et le vendeur avant et après la réalisation de l'échange, ainsi que les coûts sociaux susceptibles d'être induits par d'éventuels comportements de *sur-recherche* d'information [Barzel, Y. (1982), Kenney, K., Klein, B. (1983)]. Même s'ils sont sources d'inefficacité et de gaspillage de ressources, à un niveau individuel, les agents n'ont pas nécessairement conscience du caractère dissipatif de ce type de comportement et des inefficacités collectives qu'il engendre.

Différents facteurs sont en effet susceptibles d'affecter le comportement des acheteurs et vendeurs, et par voie de conséquence l'organisation des transactions pour laquelle les agents vont opter : *i*) les préférences et les demandes spécifiques de chaque acheteur pour les caractéristiques recherchées, *ii*) le coût pour chaque acheteur individuel d'une mesure du produit par rapport à la valeur potentielle du bien, comparativement à celui que devrait engager le vendeur pour réaliser la même mesure ; *iii*) le prix affiché ou proposé en première instance, et surtout *iv*) la variabilité estimée par l'acheteur des caractéristiques des biens, intégrant à la fois le niveau moyen de la qualité et de l'écart type de la distribution des caractéristiques des biens ou de leur valeur d'une unité à l'autre. Ce dernier facteur est, de l'avis de Barzel [1982] le plus déterminant. Il constitue une variable de décision pour les agents sur laquelle ils peuvent en partie jouer pour déterminer le choix des arrangements organisationnels les plus efficaces.

Différents arbitrages sont, en effet, possibles pour réduire la variabilité des caractéristiques des biens ou contenir d'éventuels comportements opportunistes *ex ante* ou *ex post* des contractants pour s'approprier une partie plus importante de la quasi-rente générée par l'échange. Ces coûts de mesure intégreront, selon les situations, des coûts *ex ante* de recherche d'information, des coûts de tri ou de sélection *ex ante* ou *ex post* des produits pour identifier, voire réduire cette variabilité, des coûts *ex post* d'inspection, de police, et le cas échéant de recours aux tribunaux en cas de litiges [North, D. (1990)].

Différentes solutions contractuelles ou organisationnelles, sans être exhaustives, sont examinées par Barzel [1982] pour illustrer le raisonnement analytique sous-jacent et la nature des solutions permettant de résoudre ces problèmes de mesure et de garanties sur ce qui est échangé. Il s'agit des contrats de garantie pour les consommateurs, des contrats de partage (*share contracts*), particulièrement étudiés dans le secteur agricole avec les contrats de métayage [Cheung, S. (1969), Allen, D., Lueck, D. (2002)], l'utilisation des marques comme contrats implicites passés avec les consommateurs [Klein, B., Leffler, K. (1981)], la suppression de toute information, y compris par l'introduction de dispositifs matériels, contractuels (clauses d'apport total,...) ou encore le recours à la violence et la menace,... pour interdire tout accès à l'information, et enfin, la solution de l'internalisation et de l'intégration verticale. Ces solutions font ainsi appel à des dispositifs de coordination autres que le marché.

L'hypothèse sur laquelle s'appuie la démonstration de Barzel [1982] est que l'évaluation des biens et leur mesure doit être réalisée par la partie pour qui cette opération est la moins coûteuse. A la différence des modèles standards, ce qui est en jeu, c'est donc moins la présence d'asymétries d'information *stricto sensu*, qu'une asymétrie dans les capacités respectives d'expertise ou d'acquisition de l'information de l'acheteur et du vendeur. Cette asymétrie est renforcée lorsque des économies d'échelle peuvent être réalisées sur cette activité de mesure ou lorsque l'une des parties est mieux à même de choisir à quel stade du processus de production il est le moins coûteux de réaliser ces mesures ou de réduire la variabilité des caractéristiques des biens lorsque cela est possible.

Pour illustrer ce point, prenons l'exemple de transactions avec des consommateurs. L'uniformité des produits réduit *a priori* les coûts de mesure pour les consommateurs. Le vendeur a l'avantage de pouvoir choisir le point dans le processus de production et de transformation l'endroit où la détermination de la qualité des produits est la moins coûteuse. De plus, au lieu de laisser chaque consommateur potentiel procéder par lui-même à une évaluation, induisant ainsi des mesures redondantes pour chaque client, il est moins coûteux pour le vendeur cette information à tous ses acheteurs potentiels. Par contre dans certains cas, comme par exemple les *biens d'expérience*, il est moins coûteux de laisser le consommateur tester le produit et identifier les caractéristiques réelles du produit, même si il existe un risque de déception possible après la réalisation de l'échange. Ce risque peut néanmoins être réduit.

L'analyse de Barzel [1982] montre également que la standardisation des échanges par le biais d'une réduction de la variabilité des caractéristiques des biens ou son organisation en classes relativement homogènes, n'est pas toujours possible ou la solution la plus efficace d'un point de vue économique. Le recours à des restrictions contractuelles (engagements,

obligation d'apport total) ou physiques au travers de dispositifs matériels (emballage opaque, interdiction d'accès) permet de limiter ces comportements et réduire le niveau des coûts de transaction⁷. Cette solution n'est cependant envisageable que si l'acheteur pense que la sélection proposée est aléatoire, ou que d'autres mécanismes de garanties lui sont fournis (réputation, confiance, « otages », arbitrage, recours aux tribunaux...). Ces garanties ont elles-mêmes un coût qui devra être inférieur aux gains permis par une réduction des coûts *ex ante* de tri et de sélection des biens selon leurs caractéristiques. La plupart des transactions sont ainsi potentiellement concernées par ce type de problèmes de mesure de la qualité ou des performances des biens et services échangés.

II – MODES DE COORDINATION, STANDARDS DE REFERENCE ET CONVENTIONS DE QUALITE

L'Economie Néo-Institutionnelle et la TCT offrent ainsi un modèle explicatif alternatif à celui de l'EC pour étudier les effets d'une incertitude sur la qualité sur l'organisation des marchés. Si des possibilités de convergence entre l'EC et la TCT ont été récemment suggérées par Bessy [2002], des différences importantes tiennent à des orientations distinctes prises par leur programmes de recherche respectifs, notamment sur: i) l'articulation entre processus sociaux ou cognitifs associés à l'évaluation des biens (*II.1*), et l'analyse du fonctionnement des marchés appréhendé dans sa dynamique (*II.2*) ou comme un mode de gouvernance des transactions parmi d'autres (*II.3*).

II.1 – Economie des standards et construction sociale de la qualité

L'un des principaux apports de l'EC est d'avoir montré que la qualité de biens n'est pas donnée en soi, mais s'inscrit dans les processus d'interaction et de négociation entre les acteurs. Par rapport à l'économie des conventions, le cadre d'analyse de Barzel [1982, 2004] s'intéresse finalement relativement peu à la création et la diffusion de normes de qualité, c'est-à-dire à « *la détermination hors marché d'un étalon de qualité ayant validité générale et stable dans le temps* » [Eymard-Duvernay, F. (1989)]. Il s'agit plutôt pour Barzel [1982] de proposer d'endogénéiser le choix des standards de qualité dans l'analyse. En effet, le choix de ces standards est le plus souvent réalisé conjointement à celui de l'arrangement contractuel ou organisationnel qui va encadrer l'échange, et déterminent leur efficacité. Ceci vaut également pour d'autres domaines, comme l'environnement, où les standards de performance

⁷ Kenney et Klein [1983] ont ainsi montré, à partir du cas de l'industrie du diamant et de l'industrie cinématographique, que certaines pratiques de ventes liées ou « en lot » visaient non pas à assurer la constitution

environnementale jouent un rôle croissant, l'organisation du travail,... Et si Barzel [1985] reconnaît le rôle important des institutions sociales dans ce processus, il ne va pas jusqu'à proposer d'analyser le rôle des standards comme une construction sociale de la qualité et l'émergence de conventions de qualité.

Au fond ce qui est en jeu dans ces problèmes de mesure, c'est plus pour la TCT l'activité cognitive individuelle qu'elle suppose pour chaque agent plus que leur dimension sociale, voire même symbolique, que cherche à appréhender l'EC. Le cadre d'analyse proposé par Barzel (1982), même si il n'explicite pas les hypothèses comportementales sous-jacentes⁸, se situe bien dans cette perspective, en considérant comme le suggère Bessy [2002], que les experts s'appuient sur un monde commun « *infra-conventionnel* » basé sur des expériences partagées de ce qu'est une personne normalement compétente. Ceci signifie en particulier que la nature de l'information incluse dans ces indicateurs et ces standards de qualité, de même que les savoir-faire pour les décoder, importe pour l'organisation des transactions.

Dans le cadre d'analyse que propose Barzel [1982], c'est bien par la perception que chaque individu a de ce qu'il donne et reçoit en échange, que l'échange se fera. Dans ce cadre, chaque acheteur est sensé tirer de son expérience passée l'appréciation du caractère adéquat et équitable du prix proposé au regard des caractéristiques des biens [Barzel 1982]. Ils sont ainsi *a priori* en mesure de définir une échelle de valeur en fonction de leurs préférences et du contexte de l'échange. Mais il ne s'agit pas d'analyser ce qui pourrait expliquer l'évolution dans le temps ou dans l'espace de ces *échelles* de valeurs, et donc ce qui pourrait constituer des conventions de qualité à proprement parler.

L'usage de standards de qualité, tels que les définit Barzel [2004], ne préjuge cependant en rien des préférences et des hiérarchies que font les agents en terme de prix relatifs et d'évolution des rapports qualité/prix par rapport à leurs préférences. Il s'agit surtout d'intégrer plus précisément le rôle des interactions et les appuis conventionnels pour l'action proposés par ces standards, mais aussi les savoir-faire et les capacités d'expertise nécessaires. L'usage de standards renvoie ainsi bien plus qu'au simple respect de certains critères prédéterminés [Barzel, 2004]. Ces standards sont nécessaires pour la communication, et leur usage permet d'économiser sur les coûts d'information et de transaction. Mais surtout ils ne sont une variable de décision exogène, mais déterminent l'organisation des transactions.

de lots de produits homogènes, mais au contraire hétérogènes en qualité ou en valeur, en empêchant un tri, cherchant ainsi à optimiser la valeur globale de ces lots.

⁸De ce point de vue, North [2005] offre des perspectives intéressantes d'articulation de ces dimensions sociales et cognitives autour des notions de « modèles mentaux » mais également de cognition située [Hutchins, 1995].

Le cadre d'analyse proposé par l'EC est très différent. L'utilisation de ces standards marque avant tout le passage d'un paramétrage des relations fondées sur des interactions informelles entre les personnes à des échanges réalisés à distance, « *du fait d'une identification parfaitement établie, les biens peuvent être échangés à distance de façon automatique sans qu'il y ait négociation sur la qualité* » [Eymard-Duvernay, F. (1989)]. L'usage de ces standards semble alors définir des « *repères à partir de techniques scientifiques qui permettent de détacher le repère de son contexte (local ou historique) et d'assurer son transport par des objets techniques et des mesures scientifiques* » [Thévenot, L. (1996)]. L'existence et l'usage de standards semblent ici associés à l'idée de standardisation et d'uniformisation des biens, notamment dans le cadre d'un changement de régime de régulation orienté par une industrialisation et une production industrielle à grande échelle. Pour la TCT au contraire, rien n'est moins automatique que l'utilisation de ces standards [Barzel, Y. (1982, 2004)] : des imperfections, même minimales, peuvent laisser des prises à des *erreurs de mesure* nécessitant la mise en place de dispositifs institutionnels spécifiques. Standards et conventions de qualité recouvrent alors des significations différentes.

II.2 – De la pluralité des conventions à celle des modes de coordination

La distinction introduite précédemment entre les notions de standards et de convention de qualité suggère que ces deux notions ne sont pas complètement substitués. Par rapport à la notion de standards, comprise comme un ensemble de repères ou d'indicateurs permettant d'évaluer et de mesurer les caractéristiques des biens et d'opérer leur classement [Barzel, Y. (2004)], les conventions de qualité correspondraient en amont à la définition d'une hiérarchie des valeurs socialement et historiquement déterminée de ces caractéristiques en fonction des préférences individuelles et sociales. On pense, par exemple, à la question de la valeur-travail.

Cette distinction permet de mieux situer les contributions respectives de l'EC et de la TCT. D'un côté, la critique de la rationalité substantielle des agents du modèle walrasien a conduit l'EC à mettre plus l'accent sur le rôle du jugement des agents dans la coordination en s'intéressant au rôle des représentations, des interprétations mutuelles, de l'intersubjectivité et des anticipations, des références communes. La contrepartie de ce choix est que l'EC a négligé en pratique cette dimension infra-conventionnelle de l'évaluation, mais surtout à se focaliser sur leurs conséquences pour le fonctionnement des marchés. De l'autre, la TCT s'est plutôt intéressée aux effets de ces standards sur l'efficacité des modes de coordination, et surtout sur le choix des mécanismes de garanties qui leurs sont associés [Barzel, Y. (2002a, 2004)].

La voie retenue par l'EC se distingue ainsi de celle de la TCT en choisissant d'approfondir l'analyse de la dynamique des marchés, de leurs recompositions et des tensions provoquées par un changement de conventions de qualité au sein d'une branche d'activité. Il ne s'agit pas d'établir une séparation tranchée entre l'entreprise et le marché [Favereau, O. (1994), Eymard-Duvernay, F. (1994)], mais plutôt d'examiner les conditions du maintien par les entreprises d'une certaine cohérence face à la pluralité des logiques d'action représentées par ces conventions de qualité. Il est à cet égard significatif que nombre de travaux empiriques dans le champ de l'EC se soient intéressés aux rôles des intermédiaires de marché valorisant ainsi leurs capacités d'expertise et d'évaluation des biens.

Au travers de la notion de convention, l'EC s'est en effet largement focalisée sur question de la négociation décentralisée de la qualité dans les réseaux d'acteurs [Eymard-Duvernay, F. (1994, 1995)] en s'interrogeant plus précisément sur la nature des mécanismes de diffusion d'un bien sur les marchés. « *La diffusion d'un produit passe par une série de négociations avec des acteurs que l'on cherche à enrôler ou dont on s'efforce d'empêcher la défection* » [Eymard-Duvernay, F. (1994)]. La mise en évidence des interdépendances dans la construction et le fonctionnement de différents marchés est au coeur de l'analyse [Whyte, H. (2002)]. Cette situation souligne l'importance de certains acteurs, et en particulier l'intervention de réseaux de relations, dans la construction de marchés de qualité spécifique. Ce que met en jeu l'existence de conventions de qualité, c'est donc la question de la construction sociale des marchés ou, le cas échéant, de leur clôture.

En statuant sur la pluralité des conventions de qualité, l'économie des conventions est conduite à proposer un modèle normatif de catégorisation fondé sur des formes de justification et de légitimation [Boltanski, L., Thévenot, L. (1991)]. « *Chaque forme de coordination se réfère à des principes différents d'évaluation des biens, à des conventions de qualité distinctes qui ne peuvent être ramenées à un principe unique permettant leur hiérarchisation* » [Eymard-Duvernay, L. (1989a)]. L'hypothèse forte de l'EC, mais aussi selon Bessy [2002] relativement contraignante d'un point de vue empirique, est que ces dispositifs de coordination sont fortement soumis à une contrainte de justice, donc à un ordre normatif, ne pouvant pas être réduits à un jeu d'intérêts individuels.

A la suite des travaux de Boltanski et Thevenot [1991], ces conventions ont souvent été identifiées à une série d'ideaux-types prédéterminés distinguant les conventions *marchandes, domestiques, industrielles* et *civiques*, même si il existe d'autres types de conventions [Orléan, A. (1994)]. Le passage d'une convention à une autre se fait à partir de la critique de certains acteurs, à la suite de profonds déséquilibres ou de défaillances suivant un

processus délibératif pour imposer une autre convention. L'analyse des controverses, à partir de l'analyse empirique des dispositifs institutionnels et des représentations des acteurs, constitue alors un moyen de repérer plusieurs « conventions de qualité », c'est-à-dire différentes grammaires qui structurent les argumentations, chacune dotée de sa cohérence propre et d'une certaine légitimité [Eymard-Duvernay, F. (1994)]. La constitution de repères collectifs, de conventions partagées, est alors analysée comme un moyen d'alléger la charge cognitive qui pèse sur l'entendement des personnes dans leurs spéculations et leurs jugements. Ces repères collectifs permettent alors la réalisation d'économies cognitives.

En insistant autant sur le rôle de repères collectifs dans la coordination des actions individuelles, en particulier les anticipations et les représentations, Bessy [2003] souligne que l'EC a sans doute trop cherché à réduire l'ensemble des cadres de coordination à la notion de convention. Elle touche probablement là aussi une de ses limites, en ne proposant pas de facteurs explicatifs, au sens de l'analyse économique traditionnelle (c'est-à-dire un modèle prédictif), du recours à tel ou tel arrangements institutionnel particulier. Il s'agit là au contraire d'une dimension sur laquelle la TCT a tenté d'apporter une contribution importante.

II.3 – Du fonctionnement des marchés à l'efficacité des choix organisationnels

A la différence de l'EC, la coordination est matérialisée pour la TCT par une diversité de mécanismes de *gouvernance* à l'interface entre le marché et la hiérarchie, qu'il convient d'identifier et de caractériser [Williamson, O. (1996)]. Une grande partie du programme de recherche de la TCT s'est ainsi détachée de l'analyse des mécanismes de fonctionnement des marchés, même si la référence à l'archétype du marché walrasien est toujours présente [Barzel, Y. (1982, 2000a)]. Le marché ne constitue qu'un mode de coordination parmi d'autres. Il peut de plus prendre différentes configurations au sein d'une même classe de structures de gouvernance qu'il s'agit d'étudier. Les raisons de cette orientation particulière prise par le programme de recherche de la TCT sont relativement évidentes.

Rappelons pour mémoire que la question paradigmatique de l'économie des coûts de travaux depuis les travaux originaux de Coase [1937] reste la question du « *faire ou faire-faire* » et des déterminants de l'intégration verticale et des frontières de la firme [Alchian, A. et Woodward, S. (1988)]. Des débats importants ont eu lieu dans les années 70-80 opposant, d'un côté, la branche de la mesure incluant notamment les travaux d'Alchian et Demsetz [1972] sur les problèmes de supervision (ou « *monitoring* ») et de définition du statut du créancier résiduel (« *residual claimants* »), avec sa généralisation par Barzel [2002b], et de l'autre, la branche de la gouvernance [Williamson, O. (1975, 1985)] mettant en avant la présence d'actifs spécifiques comme déterminant principal des frontières de la firme. Cette

controverse sera déterminante [Alchian, A. (1984)], car elle se traduira par la relégation au second plan des propositions de la branche de la mesure, Williamson [1991] lui reprochant son manque de formalisation et de développement de propositions testables.

Un nombre croissant de travaux empiriques et d'études économétriques, notamment par rapport au choix des modes de rémunération ou fixation des prix inclus dans les contrats, tend pourtant à montrer que cette critique n'est pas fondée. Ces études ont d'ailleurs été plutôt réalisées dans le secteur agricole [Pirrong, S. (1995), Foss, K. (1996), Allen, D., Lueck, D. (2002), Mazé, A. (2002)] ou celui des matières premières [Kenney, K., Klein, B. (1983), Gallick, E. (1984), Leffler, K., Rucker, R. (1991)], où les produits sont relativement hétérogènes en qualité et avec une variabilité forte de leurs caractéristiques d'un produit à l'autre. A la différence de l'EC, peu d'études mobilisant la TCT se sont intéressées aux biens de consommation finale. Ces études suivent néanmoins la démarche proposée par Williamson [1975] et répondent au souci constant de la TCT de chercher à formuler, à partir d'une démarche micro-analytique, des propositions testables. Cette démarche a fait de la TCT, selon les termes même de Williamson [1996], «*an empirical success story*».

A la différence de l'EC, il ne s'agit donc pas d'entériner un changement de régime de régulation sectorielle, mais surtout de comprendre les facteurs, parfois implicites, qui guident les choix contractuels et organisationnels à un niveau individuel ou collectif. L'unité d'analyse est ici fondamentalement la transaction. L'avancée permise par Williamson [1975, 1985] est d'avoir cherché, non pas à mesurer directement les coûts de transaction et de gouvernance, mais proposé une hypothèse d'alignement entre les caractéristiques des transactions et le choix des structures de gouvernance [Masten, S. (1993)]. Il est à cet égard important de noter que, dans son modèle heuristique, le principe d'économie des coûts de transaction proposé Williamson [1985, ch.4] est appliqué *ceteris paribus*, cad. à niveau de coûts de production et de revenus donné. Cette dernière composante est particulièrement importante dans le cas de la qualité des produits du fait des quasi-rentes susceptibles d'être générées par ces stratégies de différenciation⁹.

La plupart des transactions sont potentiellement concernées par ce type de problèmes de mesure de la qualité ou des performances des biens. Et de fait, une relecture d'un certain nombre d'études empiriques réalisées pour tester les propositions de Williamson [1975, 1985]

⁹ La présence de problèmes de mesure et d'évaluation des biens peut donc aussi induire des situations de « hold-up », c'est-à-dire d'appropriation non négociée de cette quasi-rente [Klein, B. (1992, 1996)], contrairement à ce que Williamson [1985] suggérait que si ces problèmes de mesure existait, ils étaient uniquement proportionnels au degré de spécificité des actifs.

montrerait que les variables adoptées pour mesurer le degré d'incertitude entourant les transactions, concerne en réalité des problèmes de mesure des caractéristiques des biens et de leur valeur. Ceci conduit Cheung [1983] à proposer une extension des facteurs identifiés par Barzel [1982] comme susceptibles d'influencer l'intensité de ces problèmes de mesure avec :

i) la complexité des biens, lorsque ces derniers sont composés d'un grand nombre de composants dont les performances individuelles sont difficilement évaluables [Monteverde, K., Teece, D. (1982)], ii) le manque de connaissance sur le produit ou son usage, notamment pour des biens innovants ou nouveaux, impliquant un apprentissage sur leur usage, iii) la non-séparabilité des contributions individuelles, comme le travail en équipe [Alchian, A., Demsetz, H. (1972)], ou les modèles multi-tâches [Holmstrom, B., Milgrom, R. (1991)] développés ultérieurement, et enfin, comme nous l'avons vu, iv) l'existence d'erreurs de mesure du fait de l'imperfection des critères d'évaluation et de la variabilité des caractéristiques des biens [Barzel, Y. (1982)]. L'ensemble de ces facteurs joue un rôle dans le choix des mécanismes de coordination et leur efficacité. Cette analyse plaide entièrement pour la constitution d'un cadre d'analyse unifié pour la TCT intégrant simultanément les problèmes de gouvernance et de mesure.

III – INSTITUTIONS, DROITS DE PROPRIETE ET REGLES DE DROIT

Le développement d'une économie de la qualité pose également la question du rôle des institutions dans les économies marchandes. La encore, il est possible d'observer une certaine proximité entre les propositions de l'EC et de la TCT, mais également des différences importantes, à la fois quant à la définition de ces institutions et la manière dont elles encadrent ou supportent la réalisation des échanges (*III.1*), mais aussi la manière dont le choix des arrangements institutionnels participe à la définition et au choix des indicateurs ou standards de qualité qui seront utilisés pour l'évaluation des biens (*III.2*).

III.1 – Le rôle des institutions et la place singulière des règles de droit

Si l'on considère à la suite de North [1990] que les institutions sont les règles du jeu, dans une société, ou plus formellement, sont les contraintes d'origine humaine qui encadrent les interactions humaines, alors les institutions définissent l'ensemble des règles formelles (« *rules* ») et informelles (« *norms and conventions* ») qui structurent les interactions entre les individus au premier rang desquelles figurent les organisations. Cette distinction entre institutions formelles et informelles semble avoir dessiné une sorte de séparation entre les programmes de recherche de l'EC et de la TCT, les normes et conventions pour la première, les règles formelles et les organisations, pour la seconde. Et de fait, la focalisation de l'EC sur

les problèmes de coordination des comportements, les questions d'anticipation et de représentation, d'intersubjectivité des agents l'ont conduit à délaisser la notion d'institution, en tant que cadre donné de l'action collective, notion sans doute trop chargée en présupposés [Bessy, C. (2002)]. Ces institutions ont progressivement été confondues avec les conventions.

Une exception concerne sans doute ici le rôle des règles de droit qui font l'objet d'une attention toute particulière par l'EC [Bessy, C., Favereau, O. (2003)], mais également par la TCT avec la contribution majeure de Ronald Coase à l'analyse économique du droit. Or ces règles de droit tendent aujourd'hui à jouer un rôle croissant pour le développement d'une économie de la qualité du fait de la diversification des sources de droit qui encadre le comportement des agents, mais aussi servent de support pour le développement des stratégies des firmes. Ceci inclut les règles de responsabilité juridique, le droit de la propriété intellectuelle, le droit des marques ou des contrats,...). En introduisant les questions d'usages et d'interprétation des règles du droit (« *rule-of-law* »), la TCT rejoint ainsi l'EC en proposant de rompre avec une conception purement mécanique du droit [Bessy, C. (2002)].

Ces deux courants théoriques restent cependant marqués par leurs origines et les traditions juridiques auxquels ils se réfèrent, à savoir celle des pays anglo-saxons au sein desquels la TCT est fortement ancrée [Barzel, Y. (2000b)], et celle des pays de droit civil pour l'école française de l'EC. Ces origines se traduisent par des questionnements et des méthodes distincts.

Pour l'EC, les épreuves de jugement qu'elle cherche à mettre en évidence mettent en jeu les capacités de création du droit. La règle de droit doit pouvoir trancher entre des règles en conflits, et en particulier l'emporter sur toute règle non juridique par définition [Bessy, C. Favereau, O. (2003)]. C'est même à ce signe distinctif que l'on doit la reconnaître ajoutent ces auteurs. Le droit est alors une institution qui définit un système de règles sur lesquelles les agents s'appuient. Le droit n'est alors pas clôt et inclut sa propre possibilité de changement. Cette dimension est centrale pour l'émergence de conventions de qualité. L'analyse s'intéresse alors tout particulièrement à l'évaluation des écarts entre les règles de droit et leur interprétation en pratique par les acteurs au cours d'épreuves de jugement.

L'approche de la TCT est très différente et marquée par sa proximité historique avec le courant de *Law and Economics* qui s'est développé aux Etats-Unis à partir des années 50-60. Mais elle ne s'y confond pas complètement, l'héritage coasien étant ici central. Or comme le souligne Coase [1988], l'analyse doit avant tout appuyer sur l'étude détaillée de la manière dont les activités sont réellement pratiquées au sein de différents cadre institutionnels. Les

détails important donc, ainsi que l'observation du monde réel. Cette démarche pragmatique rejoint des préoccupations de l'EC [Bessy, C., Favereau, O. (2003)].

La TCT (au sens élargi) opère une distinction entre d'un côté, les *droits légaux* et de l'autre, les *droits économiques* [Barzel, Y. (1989)]. Les premiers correspondent aux droits individuels que l'Etat aide à faire appliquer et protéger ; les seconds correspondent aux droits économiques que les individus cherchent à maximiser et à s'approprier. Ces droits de propriétés sont toujours imparfaitement délimités en raison de l'existence de coûts de transaction, et en particulier de coûts de mesure [Demsetz, H. (1967), Barzel, Y. (1989, 2000a)]. Ces droits économiques ne sont ainsi jamais fixés définitivement, puisqu'ils dépendent de leur valeur à un moment t et des investissements que certains agents sont prêts à consentir pour leur développement ou leur protection.

Un exemple d'application est donné par Bessy et Brousseau [1997] dans le cas du droit des brevets et de l'arbitrage entre des stratégies de protection des savoir-faire fondé, d'un côté sur le secret et la non-divulgaration à des tiers, ou au contraire, par le biais d'une protection légale nécessitant leur révélation et leur codification. Ainsi outre la question de la délimitation de ces droits de propriété et de leur découplage éventuel s'ajoute celui de la protection et du respect de ces droits par les agents économiques.

III.2 – Institutions privées et mécanismes d'auto-exécution des contrats

A la différence de l'EC, pour laquelle la notion de convention renvoie souvent à des propriétés *d'auto-émergence* et *d'auto-exécution* des conventions, la TCT s'est surtout focalisée sur le rôle des arrangements institutionnels pour résoudre les tensions et les micro-conflits susceptibles de compromettre la réalisation des échanges. L'exécution des contrats et le respect des engagements des parties ne sont jamais assurés et nécessitent la mise en place de mécanismes de sauvegarde permettant aux agents de se prémunir contre d'éventuels comportements opportunistes ou une évolution non anticipée de l'environnement. Le recours au tribunal pour la résolution de litiges fonctionne ici comme une instance d'ultime recours [Williamson, O. (1985)], les contractants ayant intérêt à anticiper autant que possible dès la signature du contrat les sources d'aléas contractuels susceptibles de survenir *ex post*.

Dans ce cadre, Klein [1992, 1996] a développé le concept de contrat auto-exécutoire, définissant l'intervalle d'auto-exécution au sein duquel les parties contractantes auront d'elles mêmes intérêt à respecter leurs engagements sans avoir à recourir aux tribunaux. Dans ce cadre, la survenance de problèmes de « hold-up » est moins le fait de risques de comportements opportunistes, comme le suggère Williamson [1985], que de l'incertitude entourant la réalisation des transactions. Des événements extérieurs non anticipés sont

susceptibles de modifier l'équilibre de la relation, et donc son intérêt pour les parties. Une renégociation des termes de l'accord peut alors s'avérer nécessaire. Dans ce cas, Klein [1992] suggère que les règles de droit font également parfois l'objet de manipulations stratégiques, comme par exemple, avec le refus de l'une des parties contractantes de renégocier les termes d'un contrat alors que l'équilibre entre les parties n'est plus respecté.

L'une des questions qu'a récemment cherché à instruire la TCT concerne l'articulation et l'existence de complémentarités entre les règles de droit et ces mécanismes privés d'auto-exécution des arrangements contractuels formels ou informels passés entre les agents [Klein, B. (1996), Barzel, Y. (2000b)]. Une distinction est alors faite entre d'un côté, *l'ordre public*, défini par les règles de droit et l'intervention de l'état, et de l'autre, les mécanismes *d'ordre privé* (« *private ordering* ») mis en œuvre par les agents eux-mêmes [Williamson, O. (1996), Klein, B. (1996)]. Le droit n'est donc pas pensé seulement, tout comme pour l'EC, comme une contrainte, dont l'objet central est d'encadrer les comportements individuels. Il constitue également une ressource que les agents peuvent mobiliser selon leurs besoins.

L'existence de règles de droit, dans le domaine économique, joue un rôle préventif et permet de réduire le niveau global des coûts de transaction associés à l'échange, en limitant les ressources privées que les parties contractantes auraient du autrement engager pour rendre auto-exécutoire leurs accords. Dans le cas du droit des contrats, Klein [1992, 1996] a ainsi cherché à montrer que son existence est aussi un moyen d'économiser sur le capital de réputation nécessaire pour que les parties aient d'elles mêmes intérêt à respecter leurs engagements. Notons ici que ce principe d'économie sur les coûts de transaction n'est pas posé *a priori*, comme on le voit parfois dans la littérature, mais nécessite d'être examiné au cas par cas en s'appuyant sur les principes d'une analyse comparative institutionnelle¹⁰.

Une autre fonction du droit est aussi de participer au renforcement de la stabilité des arrangements institutionnels. Ceci est tout particulier vrai pour les formes hybrides, dont Williamson [1985] suggérait que leur instabilité devrait les conduire à disparaître et à évoluer soit vers des formes d'échanges marchands, soit vers l'intégration verticale [Ménard, C. (1997)]. Il en est de même pour des institutions privées créées à l'initiative des agents pour encadrer le développement d'échanges marchands [Milgrom, R., North, D. Weingast, B. (1990)]. Ces institutions privées participent au cadrage des activités et à la réduction de l'incertitude. Mais si ce type d'institution s'est d'abord développé dans des environnements institutionnels, où il n'existait pas d'Etat suffisamment structuré, un certain nombre

¹⁰ La juridiciarisation croissante des activités économiques peut limiter cette réduction des coûts de transaction.

d'exemples contemporains montre que l'efficacité de ces institutions privées repose en partie sur la légitimité dont les dote le pouvoir normatif et coercitif de l'état [Pirrong, S. (1995), Barzel, Y. (1999, 2002)].

III.3 –Définition des standards et arrangements institutionnels

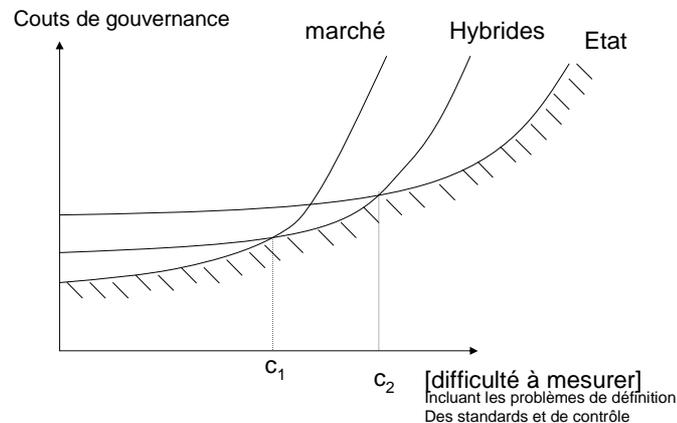
Un autre axe de recherche encore peu investi par la TCT, concerne « la dynamique de constitution de repères que sont les standards, abordée en terme de « *standard setting procedures* » [Thévenot, L. (1996), p.71]. Un certain nombre de recherches ont permis au cours des années 90 de poser certains fondements pour la constitution d'une économie des standards [David, P, Greenstein, S. (1990), Foray, D. (1995)]. Les applications se réfèrent pour l'essentiel au secteur des Nouvelles Technologies où ces questions renvoient à des enjeux économiques importants. Mais de façon paradoxale, ces problèmes de choix de standard ou de standardisation ont été relativement peu reliés aux problèmes de définition de la qualité des biens. Et si ils l'ont été, notamment dans la littérature standard [Holler, M., Thisse J.F. 1996], c'est uniquement en les assimilant à des *standards minimum* de qualité, définissant un seuil en dessous duquel le produit ne peut être commercialisé, et par là même modifiant les prix de marché, ou encore à des *standards de compatibilité* dont le développement dépend des comportements stratégiques des firmes pour imposer leurs propres standards techniques.

Une autre voie est proposée par la TCT en analysant le choix des arrangements institutionnels participant à la définition et la diffusion de standards de qualité ces problèmes comme un problème de coordination et de choix (et de *design*) des structures de gouvernance. Une extension du modèle heuristique de Williamson [1991] permet d'identifier trois grandes catégories d'arrangements institutionnels : d'un coté, la fixation de standards par le marché, c'est-à-dire la concurrence *de facto* entre les firmes pour imposer leurs propres solutions techniques, leur marque et leur définition de la qualité ; une solution intermédiaire consiste à passer par des formes hybrides, ici des dispositifs institutionnels collectifs privés, représentés par exemple par des associations professionnelles ou de consommateurs, des organismes officiels de normalisation (*International Standard Organisation,...*),.... et enfin, la dernière solution correspondant à une intégration par l'Etat de ces activités, ce dernier étant alors comme le suggère Coase [1988] assimilé à une « super-firme » garant en dernier recours de l'ordre public.

La figure 1 propose une schématisation des arbitrages entre les trois archétypes de structures de gouvernance : le marché, les formes hybrides et la hiérarchie. L'efficacité de ces différents arrangements est déterminée, en suivant les propositions de la TCT, par la capacité

à économiser sur les coûts de gouvernance associés à chacun d'entre eux en fonction de la difficulté à définir et faire respecter des indicateurs et standards pertinents.

Figure 1 – Arbitrages entre structures de gouvernance pour la définition de standards de qualité (adapté de Williamson, 1991)



Notons qu'il est éventuellement possible de découpler différentes fonctions associées à la fixation de ces standards, le choix des mécanismes de gouvernance pouvant être réalisé de façon distincte selon les fonctions, à savoir: i) la définition des règles d'étiquetage et d'information des consommateurs, ii) la définition d'un standard de référence par voie réglementaire sur les spécifications techniques et réglementaires, iii) la réalisation du contrôle et de la police, ainsi que l'application des sanctions. Ces différentes structures de gouvernance peuvent co-exister et sont même parfois en concurrence sur les standards et les catégorisations des biens proposées. Plusieurs facteurs sont susceptibles d'influencer le choix de ces différentes solutions organisationnelles : l'existence ou non de fortes incertitudes scientifiques ou techniques, la nature des risques encourus, des problèmes d'apprentissage et d'appropriation des connaissances, la présence ou non d'un grand nombre d'acteurs rendant difficile leur coordination et l'émergence d'un consensus, l'existence de groupes de pression et leur capacité à se structurer en coalitions stables,...

Les différents arrangements institutionnels identifiés précédemment présentent en effet des propriétés différentes dans la manière dont ils participent à la formation de ces catégories et à la stabilisation, à un moment donné, de ces repères collectifs. Deux éléments y contribuent. D'une part, la définition formelle et la codification d'un standard, soit la loi, soit sous une forme normalisée, ne suffisent nullement à garantir qu'ils sont effectivement utilisés

par les acteurs. D'autre part, cette adoption effective nécessite un appui d'autres relais, intermédiaires de marché, prescripteurs,... mettant en évidence la complexité des processus conduisant à l'adoption de certains standards. C'est ce qu'étudie en particulier l'EC. Mais cette adoption peut aussi nécessiter une réorganisation complète de l'ensemble du processus de production, et un nouvel alignement des transactions au différentes étapes de ce processus depuis le consommateur final jusqu'en amont aux producteurs¹¹.

Le choix des formes de catégorisations et de définition des qualités associées à un bien particulier peut ainsi avoir un effet structurant pour l'organisation de la production. Ce point est encore largement sous-estimé dans la littérature économique. L'adoption de certains standards de référence participe en réalité à structurer ce que Coase [1992] avait appelé la « *structure institutionnelle de la production* ». Jusqu'à présent, la TCT proposait un cadre d'analyse relativement statique en étudiant, un moment donné t , la nature des choix organisationnels et leurs déterminants. L'approche historique et diachronique proposée par North [2005] ouvre des perspectives intéressantes pour le développement d'une économie (dynamique) de la qualité.

CONCLUSION

L'accent mis par l'EC sur le rôle des représentations et des conventions dans les processus de normalisation et de construction sociale de la qualité constitue une avancée importante pour comprendre la dynamique des marchés. Car comme le note Whyte [2002], « *the issue is not rationality but how to construe information and signalling, notably, for example, with respect to meanings and measures of quality* » (p.297). Il n'existe en effet pas de règles ou d'institutions sans qu'il y ait une convention sous-jacente. Certains développements récents de la TCT offrent de nouvelles perspectives permettant de mieux appréhender la nature de ces problèmes de mesure et d'évaluation de la qualité des biens et leurs conséquences sur l'organisation des marchés.

L'objectif de cet article était de clarifier et de préciser, à partir d'une recension des travaux théoriques et empiriques, les apports conceptuels et théoriques de la TCT autour de ces problèmes de mesure de la qualité des biens ou de leurs performances. Avec l'introduction du concept de *mesure*, Barzel [1977, 1982] cherche à se démarquer du concept d'*information* au cœur de nombreux développements théoriques en économie à partir des années 70. Nous

¹¹ Hutchins [1995] montre dans son analyse du développement des systèmes de navigation au large, qu'un laps de temps relativement important peut s'écouler avant qu'il y ait adoption d'un standard et une cristallisation des

avons cherché à montrer que ce concept conduit à la formulation de propositions originales et à reconsidérer le rôle des standards de qualité et leurs effets sur la coordination. L'un des corollaires est alors de pouvoir proposer un cadre d'analyse unifié pour la TCT permettant d'articuler les problèmes de gouvernance et les problèmes de mesure des performances ou de la qualité des biens. Les domaines d'application possibles sont nombreux.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Akerlof, G. [1970], « The market for Lemons : quality uncertainty and the market mechanisms », *Quarterly Journal of Economics*, 84, p.488-500.

Alchian, A. [1984], « Specificity, Specialization and Coalitions », *Journal of Economic Theory and Institutions*, 140, p.34-49.

Alchian, A., Demsetz, H. [1972], « Production, Information Costs and Economic Organization », *American Economic Review*, 62, p.777-795.

Alchian, A., Woodward, S. [1988], « The firm is dead, Long Live the Firm », *Journal of Economic Literature*, 26, p.65-79.

Allen, D. [1991], « What are transaction costs ? », *Research in Law and Economics*, 14, p.1-18.

Allen, D., Lueck, D. [2002], *The Nature of the Firm*, MIT Press, Cambridge.

Barzel, Y. [1977], « Some fallacies in the interpretation of information costs », *Journal of Law and Economics*, 20, 2, p. 291-307.

Barzel, Y. [1982], « Measurement costs and the organisation of markets », *Journal of Law and Economics*, 25, p. 27-48.

Barzel, Y. [1985], « Transaction costs: are they just costs? », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141, p. 4-16.

Barzel Y. [1989], *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge.

Barzel, Y., Cochin, L. [1992], « Ronald Coase on the Nature of Social Costs as a key problem of the Firm », *Scandinavian Journal of Economics*, 94, 1, p. 19-31.

Barzel, Y. [1995], *Productivity Change, public Goods and Transaction Costs. Essays at the boundaries of microeconomics*. Edward Elgar, Cheltenham.

Barzel, Y. [1999], « The state and the diversity of third party enforcers », in C. Ménard (ed) *Institutions, Contracts and Organizations*, p. 211-233, Edward Elgar, Cheltenham.

Barzel, Y [2000a], « *The role of contract in Quality Assurance* », inaugural issue of Current, An (Electronic) Journal of the Canadian Agricultural Economic Society, May.

- Barzel, Y. [2000b], « Dispute and its resolution: delineating the economic role of Common Law », *American Law and Economics Review*, 2, p.238-258.
- Barzel, Y. [2002a], *A Theory of the State. Economic Rights, Legal Rights and the Scope of the State*. Cambridge University Press.
- Barzel, Y. [2002b], « A measurement cost based theory of the firm », 6th annual ISNIE Conference, September, 27-29, MIT, Cambridge, MA, USA.
- Barzel, Y [2004], « Quality Standards and the form of agreement », *Economic Inquiry*, 42, 1, p. 1-13.
- Bessy, C., Brousseau, E. [1997], « Brevet, protection et diffusion des connaissances. Une relecture néo-institutionnelle des propriétés de la règle du droit », *Revue d'Economie Industrielle*, 79, p. 233-254.
- Bessy, C. [2002], « Institutional Embeddedness of Economic Exchange, Convergence between New-Institutional Economics and the economics of conventions », in Favereau O., Lazega E. (eds), *Conventions and Structures in Economic Organization*, Edwar Elgar.
- Bessy, C. [2003], *Conventions et institutions du travail*, Mémoire pour l'Habilitation à Diriger des Recherches en Sciences Economiques, Université de Marne la Vallée.
- Bessy, C., Favereau, O. [2003], « Institutions et économie des conventions », *Cahiers d'économie Politique*, 44, p.1-56.
- Boltanski, L., Thévenot, L [1991], *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.
- Cheung, S. [1969], « Transaction costs, risks aversion and the choice of contractual arrangement », *Journal of Law and Economics*, 12, 1, p. 23-42.
- Cheung, S. [1983], « The contractual nature of the firm », *Journal of Law and Economics*, 26, 1, 1-21.
- Cheung, S. [1992], « On the New Institutional Economics », in Werin L., Wijkander H.(eds), *Contracts Economics*, Basil Blackwell, Cambridge.
- Coase, R. [1937], « The Nature of the Firm », *Economica*, 4, 3, p. 386-405.
- Coase, R. [1988], *The Firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press, Chicago.
- Coase R. [1992], « The Institutional Structure of production », *American Economic Review*, 82, 4, p. 713-719.
- David, P., Greenstein, S. [1990], « The economics of compatibility standards », *Economics of innovation and new technology*, 1, p. 3-41.
- Demsetz, H. [1967], « Toward a Theory of Property Rights », *American Economic Review*, 57, 2, p. 347-359.
- Demsetz, H. [1968], « The costs of transacting », *Quarterly Journal of Economics*, 82, p. 33-53.
- Eymard Duvernay, F. [1989a], « Conventions de qualité et formes de coordination », *Revue Economique*, 40, 2, p. 329-359.

- Eymard-Duvernay, F. [1989b], « La qualification des produits », in Salais R. (ed), *Le travail, marchés, règles, conventions*, Economica, Paris.
- Eymard-Duvernay, F. [1994], « Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens », in *L'analyse économique des conventions*, A. Orléan, PUF, p. 307-334.
- Eymard-Duvernay, F. [1995], « La négociation de la qualité », in Nicolas F., Valceschini E. (eds) *Agro-alimentaire, une économie de la qualité*, INRA Economica, p.39-48.
- Favereau, O. [1989], « Vers un calcul économique Organisationnel », *Revue d'Economie Politique*, 2, p. 322-354.
- Favereau, O. [1994], « Règle, organisations et apprentissage collectif : un paradigme non-standard pour trois théories hétérodoxes », in Orléan A. (dir) *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris, p.113-137.
- Foray, D. [1995], « Coalitions and committees : how users get involved in information technology standardization », in E. Hawkins, R. Mansell, J. Skea (eds), *Standards, innovation and Competitiveness? The politics and economics of standards in natural and technical environment*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Foss, K. [1996], « Transaction costs and technological development: the case of the Danish fruit and vegetable industry », *Research Policy*, 25, p. 531-547.
- Gallick E. [1984], « Exclusive dealing and vertical integration : the efficiency of contracts in the Tuna industry », in Masten (ed) *Case studies in contracting and organization*. Oxford University Press, 1996, Oxford.
- Holler, M. Thisse, J.F. [1996], « The economics of standardization. Introduction and overview », *European Journal of Political Economy*, 12, 2, p. 177-182.
- Holmström, B., Milgrom, P. [1991], « Multitask Principal-Agent Analysis : incentives contracts, Asset ownership and Job design », *Journal of Law and Economics and Organization*, 7, p. 24-52.
- Hutchins, E. [1995], *Cognition in the wild*, MIT Press, Cambridge.
- Kindleberger, C. [1983], « Standards as public, collective and private goods », *Kyklos*, 36, 3, p. 377-396.
- Kenney, K, Klein, B. [1983], « The Economics of block Booking », *Journal of Law and Economics*, 26, p. 497-540.
- Klein, B., Leffler, K. [1981], « The role of Market in assuring contractual performance », *Journal of Political Economy*, 89, p. 615.
- Klein, B. [1992], « Contracts and incentives: the role of contract terms in assuring performance », in Werin L., Wijkander H.(eds) *Contract Economics*, Basil Blackwell, p. 149-173.
- Klein, B. [1996], « Why hold-up occurs; the self-enforcing range of contracts », *Economic Inquiry*, 34, p. 444-463.
- Lancaster, K. [1966], « A new approach to consumer theory », *Journal of Political Economy*, 74, p. 132-157.

- Leffler, K., Rucker, R. [1991], « Transaction costs and the efficient organization of production. A study of timber harvesting contracts », *Journal of Political Economy*, 99, 5, p. 1060-1087.
- Masten, S. [1993], « Transaction costs, Mistakes and Performance : assessing the importance of governance », *Managerial and Decision Economics*, 14, p.119-129.
- Mazé, A. [2002], « Retailer's Brand Name Strategies: Contract design, organizational Change and learning », *Journal on Chain and Network Science*, 2, p.33-45.
- Ménard, C. [1997], « Le pilotage des formes organisationnelles hybrides », *Revue Economique*, p. 741-751.
- Milgrom, P., North, D. Weingast B. [1990], « The role of institutions in the revival of trade: the Law merchant, private judges and the Champagne fairs », *Economics and Politics*, 2, 1, p. 1-23.
- Monteverde, K., Teece, D. [1982], « Supplier switching costs and vertical integration in the automobile industry », *Bell Journal of Economics*, 13, p. 206-213.
- North, D. [1990], *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press.
- North, D. [2005], *Understanding the process of economic change*, Princeton University press.
- Orléan, A. [1994], « L'économie des conventions : définitions et résultats », in Orléan A. (ed) *Analyse économique des conventions*. Paris, Presses Universitaires de France, p.9-48.
- Pirrong, S. [1995], « The efficient scope of private-transaction-cost reducing institutions: the successes and failures of commodity exchanges », *Journal of Legal Studies*, 24, p.229-255.
- Thévenot, L. [1994], « Des marchés aux normes », in Allaire G., Boyer R. (eds) *La grande transformation de l'agriculture : lectures conventionnalistes et régulationnistes*, Paris INRA-Economica.
- Thévenot, L. [1996], « La normalisation dans les relations économiques », in Casabianca F., Valceschini E. (eds), *La qualité dans l'agro-alimentaire émergence d'un champ de recherches*, AIP Construction Sociale de la Qualité, INRA, Paris.
- Whyte, H. [2002], *Markets from networks. Socio-economic models of production*. Princeton University Press, Princeton.
- Williamson, O. [1975], *Market and hierarchies: Analysis and Antitrust implications*, New York, Free Press.
- Williamson, O. [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- Williamson, O. [1991], « Strategizing, Economizing and economic organization », *Strategic Management Journal*, 12, p.75-94.
- Williamson, O. [1996], *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, Oxford.