

Néo-institutionnalisme, Prix et Normativité⁺

Éric Brousseau

Université de Nancy II & ATOM (Université de Paris I)*

A paraître ; Economies et Société, Oeconomia, PE, N° 28, 23:4, Avril 1999

Résumé: L'économie néo-institutionnelle (NIE) est de plus en plus fréquemment mobilisée de manière normative. A partir d'un retour sur ses fondements analytiques, notamment la reconnaissance du caractère borné de la rationalité des agents et le refus de se référer à une situation hypothétique idéale — l'équilibre de concurrence parfaite —, le texte s'interroge sur sa capacité à fournir un critère permettant de discriminer les structures de gouvernance ou les arrangements institutionnels en fonction de leur efficacité collective. Si la NIE fournissait une théorie des prix, elle permettrait de comprendre les effets des dispositifs de coordination sur la répartition. On pourrait alors porter un jugement normatif sur leur efficacité en fonction de critères statiques ou dynamiques. Tout en proposant un cadre d'analyse novateur pour comprendre comment les prix se forment dans une économie décentralisée, la NIE ne permet cependant pas de constituer une théorie complète des prix. Pour revendiquer un statut normatif, la NIE recourt alors à des hypothèses très fortes sur l'efficacité des processus de sélection concurrentiels qui s'opposent à sa nature fondamentalement positive.

Mots-Clés: Théorie des Prix - Economie Néo-Institutionnelle - Economie de l'Incertain et de l'Information - Contrats - Institutions - Structures de Gouvernance

Abstract: New-Institutional Economics (NIE) is increasingly used in a normative way. Going back to its analytical roots, especially the bounded rationality assumption and the refusal to refer to an hypothetical ideal state of the world — the equilibrium of perfect competition—, the paper questions its ability to provide a criterion able to discriminate observed institutional arrangements on the basis of their social efficiency. If NIE was a price theory, it would enable scholars to analyze the consequences of governance structures in terms of distribution of incomes and resources. This would thus enable to judge institutional arrangements or governance structures according to static or dynamic efficiency criteria. Although NIE provides economics with a new framework to understand some aspects of price design in a decentralized economy, it is not a complete price theory. To claim for a normative status, NIE then recourse to very strong assumptions about the efficiency of the competitive selection process. This goes against its very nature which is positivist.

Key-Words: Price Theory - New-Institutional Economics - Uncertainty and Information Economics - Contracts - Institutions - Governance Structures

⁺ Une version initiale de ce texte a été présentée à la journée «Prix et Normativité» organisée par le GRESE à l'Université de Paris I Panthéon-Sorbonne le 25 septembre 1996. Je remercie les organisateurs et participants de ce séminaire pour leurs remarques et observations. Je remercie également les rapporteurs de la revue pour leurs suggestions. Je reste naturellement responsable des lacunes et erreurs qui pourraient subsister.

* Université de Nancy II, 13 Place Carnot, CO N° 26, 54 035 Nancy Cedex, France / ATOM, Université de Paris I Panthéon-Sorbonne, 106-112 Bd de l'Hôpital, 75 647 Paris Cedex 13, France / Tél.: (33)-1-40.77.19.43, Fax: (33)-1-53.79.02.70, E-Mail: EricBrousseau@Compuserve.com

Introduction

Marquée par les contributions majeures de Coase [1937], Williamson [1985] et North [1990], la théorie néo-institutionnaliste est de plus en plus fréquemment mobilisée de manière normative pour éclairer les décisions en matière de politique publique. Cette tradition a été inaugurée par Williamson lui-même qui a fréquemment été consulté par les autorités publiques américaines. Dans une période plus récente, c'est la branche plus "nord-américaine" de l'analyse qui a été mobilisée en matière de "design" institutionnel (e.g. Banque mondiale [1995]). Aujourd'hui, les néo-institutionnalistes sont régulièrement impliqués dans les débats de politique publique, notamment en matière de droit de la concurrence, de régulation des "public utilities", de conception des institutions de marché (e.g. Joskow [1991], Gelly & Spiller [1990], Williamson [1976, 1992]). Dans cet article, on s'interroge sur la capacité de l'analyse néo-institutionnelle à fournir les fondements pertinents pour les politiques publiques.

En effet, si l'analyse néo-institutionnelle fournit une justification souvent convaincante des raisons pour lesquelles les acteurs économiques choisissent de mettre en oeuvre une forme de gouvernance plutôt qu'une autre, elle ne nous permet pas nécessairement de faire le bilan de ces choix au plan collectif. Tel n'est pas le cas de l'une de ses principales rivales: la théorie néoclassique. Grâce à la notion d'équilibre de concurrence parfaite, elle dispose d'une norme de références à l'aune de laquelle on peut comparer la plupart des situations réelles ou théoriques. Grâce aux notions de surplus, de coût et d'utilité marginale, (etc.), on dispose d'outils d'évaluation des distorsions par rapport à un idéal type et de l'effet des politiques publiques destinées à s'en approcher. La théorie néo-institutionnaliste ne dispose pas des mêmes outils. Elle explique à quelles conditions contractuelles, organisationnelles ou institutionnelles les acteurs peuvent accéder efficacement à certaines ressources. Mais elle ne dispose pas d'un moyen d'évaluer l'impact de ces choix sur le bien-être collectif. Pour le faire, il faudrait en réalité que l'économie néo-institutionnelle ne soit pas uniquement une théorie des coûts de transaction mais aussi une théorie des prix. En effet, la capacité à expliquer la formation des taux d'échanges entre les biens et services est nécessaire pour pouvoir faire le bilan avantage/coût individuel des transactions. Elle est aussi requise pour comparer au plan collectif des situations qui ne diffèrent pas simplement par le niveau des coûts de transaction mais aussi par la répartition qu'elles engendrent.

Telles sont les raisons pour lesquelles dans cet article on s'interroge sur la capacité de la théorie néo-institutionnaliste à être une théorie des prix apte à fonder son caractère normatif. Nous verrons que si la théorie néo-institutionnelle parvient partiellement à expliquer la formation de certains prix (§1), elle n'en demeure pas moins une théorie très incomplète des prix (§2.a). Cela étant, nous reviendrons sur les éléments qui fondent sa normativité afin d'en pointer à la fois la pertinence et les limites (§ 2.b).

Précisons d'emblée que cet article traite de l'économie néo-institutionnelle (NIE) selon le sens qu'ont donné à ce terme les travaux de Coase [1937, 1988], North [1990] et Williamson [1975, 1985, 1996]. Il s'agit donc de l'économie des transactions qui étudie les structures de «Gouvernance» (contrats, organisations, institutions) à partir de la notion de coût de transaction et d'hypothèses de rationalité limitée, d'opportunisme et d'incertitude. Plus précisément, Williamson a développé depuis une vingtaine d'années une théorie de la conception par les agents économiques de structures interindividuelles de gouvernance allant du marché à la hiérarchie en passant par les formes hybrides. North a, dans les années plus récentes, complété cette analyse en soulignant comment la résolution des problèmes de coordination découle à la fois des dispositifs interindividuels étudiés par Williamson et de dispositifs collectifs — regroupés sous le vocable de cadre ou environnement institutionnel — dont il analyse la dynamique. Ces dispositifs collectifs sont à la fois composés d'institutions, au sens traditionnel du terme, et de règles collectives.

On doit distinguer la NIE de l'économie de l'incertain et de l'information (UIE) (cf. dans la bibliographie les travaux de Grossman, Hart, Holmstrom, Laffont, Lazear, Milgrom, Moore, Rey, Roberts, Salanié, Stiglitz, Tirole, etc.) avec laquelle elle a parfois tendance à être assimilée. Il est vrai que les deux voies d'analyse insistent sur la notion de contrat et que certaines proximités généalogiques et idéologiques existent entre elles. Elles sont toutes deux inspirées par les réflexions de Coase [1937] sur les limites de la coordination par le marché et par la littérature sur les échecs du marché (e.g. l'anti-sélection d'Akerlof [1970]). Elles partagent également une certaine confiance libérale dans l'efficacité des dispositifs spontanément mis au point par les agents économiques¹. Cela étant les convergences s'arrêtent là. La NIE traite de problèmes similaires à ceux de l'UIE mais à partir d'hypothèses moins restrictives, ce qui modifie considérablement la nature des résultats (cf. Brousseau [1993])².

L'économie de l'incertain et de l'information s'inscrit dans la tradition de l'équilibre général. Dans l'UIE, les contrats sont le moyen de créer de manière spontanée et décentralisée le marché de l'information et les marchés contingents de la théorie de l'équilibre général d'Arrow et Debreu. Ils supposent un cadre institutionnel minimal (droits de propriété, système judiciaire, etc.) qui est exogène à l'analyse. Dans la NIE, contrats, organisations et institutions aménagent des droits et devoirs réciproques constitutifs de mécanismes de prise de décision et de contrôle des comportements individuels qui permettent *in fine* de réaliser les ajustements mutuels nécessaires à l'usage des ressources et à la coordination entre agents. L'ensemble des dispositifs de coordination est endogène et la notion d'équilibre général n'a aucun sens.

Surtout, l'économie néo-institutionnelle est nettement en rupture avec la tradition marginaliste³, son ancrage dans la rationalité parfaite et sa focalisation sur la notion d'équilibre. Elle a au départ plus pris le tour d'une heuristique destinée à analyser une gamme limitée de questions tournant autour de l'organisation des activités économiques, que d'une théorie. L'important travail théorique et empirique, accompli notamment après

¹ Soulignons que le libéralisme de chacune des deux théories est cependant modéré.

—L'économie de l'information est libérale au sens où elle démontre que des contrats efficaces peuvent être passés entre les agents économiques qui peuvent surmonter leurs problèmes de coordination sans l'intervention d'un «Deus ex machina». Mais elle admet que les solutions mises en œuvre peuvent s'avérer collectivement inefficaces (e.g. la Nouvelle Économie keynésienne; cf. Mankiv [1990], Romer [1991]), ce qui peut redonner de la légitimité à l'intervention publique. Par ailleurs, la théorie ne conteste pas que dans certaines situations (biens collectifs, par exemple), l'État est fondé à intervenir. Elle préconise même des méthodes d'intervention efficaces (cf. la «Nouvelle» Économie Publique; e.g.. Baron [1989], Laffont & Tirole [1993]).

—Le libéralisme de l'économie néo-institutionnelle est, quant à lui, fondé sur une confiance hayékienne dans l'efficacité de la sélection concurrentielle... mais il est nuancé par une position pragmatique consistant à considérer que, d'une part, la concurrence peut localement et temporairement être inefficace, d'autre part, l'État est nécessaire pour organiser le «cadre institutionnel» indispensable au bon déroulement du processus concurrentiel (cf. North [1990], Coase [1992], Williamson [1996]).

D'une manière plus générale, le libéralisme des deux approches découle d'hypothèses restrictives: rationalité parfaite, absence d'incertitude radicale (au sens de Knight [1921], Keynes [1937], Schackle [1955]), existence d'un mécanisme gratuit rendant les engagements contractuels exécutoires, pour l'UIE; capacité de la sélection concurrentielle à éliminer systématiquement les formes de coordination inefficaces, pour le Néo-institutionnalisme. Lorsqu'elles sont levées, l'orientation libérale de chacune de ces théories est nettement atténuée.

² D'ailleurs le libéralisme des deux théories ne repose pas sur les mêmes fondements. Celui de l'économie néo-institutionnelle est néo-autrichien et découle d'une confiance dans les processus de sélection (cf. note 1 et § 2.2.), tandis que le libéralisme de la théorie de l'information est lié à un certain optimisme envers les capacités de raisonnement et d'anticipation des agents.

³ Si cette rupture n'existe pas dans l'article de 1937 de Coase, elle est nette chez Williamson dont les travaux sont aussi inspirés de ceux de Simon [1947], son autre maître. Il développe explicitement une théorie des choix discrets entre les formes alternatives de gouvernance qui tranche avec le raisonnement à la marge (cf. Williamson [1996]). Chez North, la rupture est également claire. Compte tenu des contraintes institutionnelles et cognitives auxquelles ils sont soumis, les agents économiques expérimentent des solutions qui ne maximisent ou ne minimisent jamais mais constituent la meilleure alternative réalisable. Ils sont donc toujours en recherche d'une solution meilleure et ne calculent pas à la marge.

la publication de l'ouvrage de Williamson en [1985], a permis, cependant, de préciser les catégories analytiques et de construire un système théorique. Ce dernier, aujourd'hui encore en construction, repose sur des hypothèses de rationalité limitée (Simon [1947, 1976, 1987]) et d'incertitude radicale (Knight [1921], Keynes [1937], Schackle [1955]), sur des principes de sélection et d'apprentissage (North [1990], Williamson [1993, 1996] (cf. Brousseau [1999]) qui orientent cette théorie vers le positivisme. Opposée à l'économie «du Nirvana» consistant à comparer la réalité à des situations idéales et hors de portée (i.e. une économie sans friction ni asymétrie d'information peuplée d'agents à la rationalité savagienne; Savage [1954]), l'économie néo-institutionnelle affiche un parti-pris résolument positif dans la mesure où elle se contente d'une approche en termes de comparaison de solutions (contractuelles, organisationnelles, institutionnelles) réalisables (et donc existantes). Elle cherche simplement à déterminer, entre deux formes de gouvernance existantes, laquelle est la plus efficace.

Ce positionnement particulier de la NIE jette précisément des doutes sur sa capacité à être normative. Sur quels critères peut se bâtir la comparaison de formes existantes ? Ces critères correspondent-ils à des critères de bien-être ou d'efficacité collective ? N'a-t-on pas de garanties que des solutions qui n'existent pas sont plus efficaces ? Tels sont les questionnements à l'origine de cet article.

I. LES PRIX DANS LA THEORIE NEO-INSTITUTIONNELLE

Il y a sans aucun doute un paradoxe à interroger la théorie néo-institutionnelle à partir de la question des prix puisqu'elle s'est en partie constituée à partir de l'idée que les prix n'étaient pas la seule variable d'ajustement et le seul médium de la coordination entre les agents économiques (Coase [1937]). Cela étant, chez Coase, comme chez Williamson, si le prix n'est pas le seul moyen de coordination, il est un des éléments constitutifs des dispositifs de coordination. Williamson [1985], par exemple, note que toute structure de gouvernance est caractérisée par un niveau de spécificité des actifs (k), des clauses de sauvegarde (s) et un prix (p) ($g = f(s, p, k)$). Même la coordination hiérarchique implique des prix puisque la subordination d'une partie à une autre, au départ équivalentes, ne peut résulter que du versement d'une compensation (implicitement monétaire) comme le prix de l'actif ou le salaire. Telle est la raison pour laquelle la théorie néo-institutionnelle fournit potentiellement une théorie des prix.

Cette dernière est fondée sur l'idée que le fonctionnement d'un système économique peut être représenté par un ensemble de transactions. Leur réalisation est coûteuse du fait des ressources consacrées à la prise de décision et à la négociation, des usages stratégiques des asymétries d'information, des erreurs engendrées par l'incertitude, etc. Pour réduire ces coûts de transactions — qui s'avèrent parfois prohibitifs — les agents mettent au point des dispositifs de coordination — de «gouvernance» — qui vont piloter la coordination entre eux. Ces dispositifs transforment la nature de l'échange puisque, en sus des biens et services, on s'échange des droits et devoirs (de commandement, de supervision, etc.). Ils reposent également sur la définition de schémas de rémunération destinés à canaliser les comportements en manipulant les intérêts individuels. Ces schémas compensent à la fois les transferts de ressources et les obligations contractées à l'égard du ou des partenaires transactionnels. On dispose ainsi d'une théorie explicitant à la fois comment la coordination se réalise et à quel taux s'échange les biens et les services⁴.

L'univers de la théorie néo-institutionnelle est composé d'agents détenteurs d'actifs de production qui doivent les coordonner pour produire des biens et services propres à la consommation finale⁵. Dans cet univers, il n'existe pas de définition préalable des biens

⁴ L'échange en question concerne, bien sûr, la simple transaction monétaire dans laquelle une partie acquiert un bien ou service contre un transfert monétaire, mais aussi, les transactions coopératives dans lesquelles les deux parties apportent conjointement des actifs et des services pour mettre en oeuvre en commun un processus de production.

⁵ La théorie des coûts de transaction, notamment, est essentiellement une théorie de l'organisation des échanges entre producteurs et, à l'extrême limite, des échanges entre producteurs et consommateurs. Elle est

et services à échanger, de Léviathan assurant la coordination ou même le respect des engagements, de système général d'équivalence préalablement défini. Les agents économiques vont donc devoir s'entendre de manière bilatérale sur l'ensemble des termes des échanges auxquels ils procèdent.

Dans ce contexte, la définition de taux d'équivalence va relever de l'enchevêtrement de plusieurs logiques:

- certaines sont directement liées aux propriétés de modalités particulières de définition des taux d'équivalence entre ce qui est donné et reçu par chaque partie; autrement dit, des schémas contingents de rémunération qui permettent d'influencer le comportement de l'autre partie (a);
- les autres tiennent à la modification des caractéristiques des transactions introduites par les dispositifs de coordination créés pour en assurer la gouvernance (b).

En sus, ces logiques apparaissent non seulement à un niveau interindividuel mais aussi à un niveau collectif (c).

a. Prix et schémas de rémunération

L'analyse de la manière dont la manipulation de schémas de rémunération (de chaque partie) permet de résoudre certains problèmes de coordination est, pour partie, commune à l'approche néo-institutionnelle et à la théorie de l'information. C'est bien sûr cette dernière qui fournit l'analyse la plus détaillée des phénomènes de risque moral et d'anti-sélection et de leur solution par des schémas contingents de rémunération (cf. Hart & Holmstrom [1987], Kreps [1990], Salanié [1994]). Mais, l'analyse néo-institutionnelle reprend à son compte un certain nombre d'intuitions de l'UIE sur ce point. Il existe deux différences principales entre l'UIE et la NIE. D'une part, la NIE n'admet pas que les agents soient suffisamment rationnels et suffisamment bien informés pour mettre au point *ex ante* un schéma de rémunération qui *ex post* résoudra tous les problèmes d'opportunisme potentiel. D'autre part, la NIE insiste, par rapport à l'UIE, sur des causes supplémentaires de difficulté ou de coût de coordination: la nature non redéployable de certains actifs, le besoin de garantir l'exécution des accords, etc. Elle identifie donc d'autres éléments affectant la définition des taux d'équivalence entre les marchandises que l'UIE puisque, pour elle, les dispositifs de coordination n'ont pas exactement les mêmes propriétés que pour l'UIE, et parce que certaines solutions prônées par l'UIE sont inaccessibles ou non opérationnelles.

Trois logiques liées à la solution de difficultés de coordination interviennent dans la définition des taux d'équivalence.

- Une logique de «révélation» ou de «signal»: lorsque des problèmes d'anti-sélection se posent, c'est-à-dire lorsqu'il existe des asymétries d'information sur des variables exogènes, les victimes (respectivement) les bénéficiaires des asymétries d'information peuvent jouer sur les couples qualité-prix des biens et services échangés pour amener les partenaires de l'échange à révéler (respectivement découvrir) la véritable valeur de la variable sur laquelle il y a asymétrie d'information^{6 7}. L'existence de marques, la nécessité de fournir

en revanche plus mal adaptée à l'analyse des échanges entre consommateurs. Plus exactement, elle n'a pas de développement particulièrement spécifique sur ce point.

⁶ Notons que c'est sur le couple prix/qualité que l'on joue et non sur le seul prix. Autrement dit, on définit simultanément les caractéristiques de l'objet échangé et son cours vis-à-vis des autres biens, c'est-à-dire son prix monétaire. Si l'une des variables est fixée, c'est donc sur l'autre que l'on va jouer. Il peut donc y avoir logique de révélation même si l'on ne touche qu'à la seule variable qualité. Le vendeur de voiture d'occasion qui propose une clause de garantie et modifie ainsi les caractéristiques du produit qu'il vend

certaines services parallèlement à la fourniture de biens, celle de distribuer des services sur de vastes aires géographiques et leurs implications en termes de gouvernance (spécificité de marque) sont ainsi au coeur de certaines analyses que Williamson [1985, 1996] mène sur les systèmes de distribution et notamment la franchise (voir aussi les analyses d'Anderson [1985], Anderson & Schmittlein [1984], Lafontaine [1993], Kaufmann & Lafontaine [1994] sur les systèmes de distribution et l'organisation des forces de ventes).

- Une logique d'incitation: lorsque des problèmes de risque moral se posent, c'est-à-dire lorsque l'une des parties peut agir sur un des éléments constitutifs de la transaction — comme la qualité du bien ou service fourni — sans que l'autre ne puisse l'observer (du moins sans coût), la victime de l'asymétrie d'information va sacrifier une partie des bénéfices qu'elle tire de l'échange (la «quasi-rente relationnelle») à la rémunération de l'autre partie afin que cette dernière ne se montre pas opportuniste. Il s'agira de rendre la fraude moins rémunératrice que le comportement préféré par la partie sous-informée. Des «primes» ou au contraire des «pénalités» vont être instaurées. Elles sont acceptées de part et d'autre car sans elles la coordination (mutuellement bénéfique) n'aurait pas lieu⁸. Les analyses de Williamson [1985] sur le contrat de travail mettent l'accent sur ce point (cf. aussi Rosen [1988], FitzRoy & Kraft [1995]).
- Une logique de garantie: l'univers de la théorie néo-institutionnelle est un univers de jeu non-coopératif au sens où il n'existe pas de mécanismes garantissant l'exécution des engagements (Nash [1950])⁹. Ces derniers doivent donc être auto-exécutoires. Cela signifie que leur rupture est soit dissuasive, soit non-profitable.
 - Le caractère dissuasif d'une rupture passe par l'aménagement d'un système de pénalisation de celui qui rompt le contrat en ne respectant pas ses engagements: par exemple, une caution. Dans ce cas, il n'y a pas de répercussion sur le «prix». Mais la garantie peut aussi passer par l'investissement dans des ressources non-redéployables (spécifiques). Dans ce cas, la modification des caractéristiques des transactions peut affecter le système des prix (e.g. Asanuma [1989], Aoki [1988], Kawasaki & McMillan [1987]). Il ne s'agit cependant là que d'une conséquence de la nature du dispositif contractuel et non d'une propriété d'un schéma particulier de rémunération (cf. infra).

résout un problème d'anti-sélection selon la même logique que le marchand de vin ne manipulant que la seule variable prix et vendant son vin à un prix inférieur au prix optimal de premier rang pour inciter les acheteurs à s'auto-sélectionner (cf. Salanié [1994]).

⁷ Si l'approche néo-institutionnelle prend explicitement en compte cette logique de révélation dans l'explication de la formation des taux d'équivalence dans les "échanges", c'est surtout dans le cadre de l'UIE qu'une analyse systématique et détaillée des mécanismes de révélation a été menée (e.g. Spence [1973], Stiglitz [1977], Green & Laffont [1979], Maskin & Riley [1984], Milgrom [1987], McAfee & McMillan [1987]). Les travaux transactionnels se réfèrent à ces études.

⁸ Là encore, l'analyse systématique des mécanismes incitatifs a plutôt été menée dans le cadre de l'UIE (e.g. Holmstrom [1979], Shavell [1979], Grossman & Hart [1983], Nalebuff & Stiglitz [1983], Rogerson [1985], Laffont & Tirole [1993]). Cela étant, l'approche néo-institutionnelle partage avec l'UIE de nombreuses intuitions sur ce point.

⁹ Il s'agit là d'un point important. Williamson [1985] comme North [1990] soulignent la défaillance du cadre institutionnel qui ne s'avère pas toujours apte à rendre les contrats exécutoires. D'après Williamson, le système judiciaire est lent, commet des erreurs et est coûteux. North souligne quant à lui que les institutions ne sont en général pas en mesure de totalement assurer les droits de propriétés des agents. Dans un cas comme dans l'autre, les agents sont toujours obligés de consacrer une partie de leurs ressources à rendre les engagements qu'ils reçoivent exécutoires. *A contrario*, dans la théorie des incitations on postule en général l'existence d'un système institutionnel qui en dernier ressort assure gratuitement l'exécution des engagements dès lors qu'ils peuvent être basés sur des variables vérifiables (qui existent toujours même si certaines variables ne sont qu'observables). A notre connaissance, c'est surtout la théorie des contrats incomplets qui tente pour une part de modéliser les intuitions williamsonniennes, qui discute des problèmes de crédibilité et d'efficacité du système judiciaire (cf. Brousseau & Fares [1998]).

- Le caractère non profitable de la rupture peut en revanche effectivement reposer sur l'aménagement d'un schéma particulier de rémunération. L'économie néo-institutionnelle s'est, par exemple, beaucoup intéressée à la manière de pérenniser les engagements de long terme grâce à des systèmes de révision des prix. Les analyses de Joskow [1990], Goldberg & Erickson [1987], Crocker & Masten [1991] passent ainsi en revue et comparent un grand nombre de systèmes qui ont pour objectif de rendre le contrat robuste aux changements de l'environnement économique de la relation en jouant sur les prix. Ainsi, les contrats de long terme apparaissent non pas comme des dispositifs de rigidification des prix, mais comme des dispositifs permettant d'aménager une forme de flexibilité des prix, tout en évitant des procédures complexes (et coûteuses) de renégociation. Les parties sont ainsi incitées à s'engager sur longue période, puisque les règles de fixation des prix leur garantissent qu'elles et leurs partenaires ne réaliseront pas de moins-values importantes. Ceci diminue les risques et crédibilise l'engagement de chacun¹⁰.

En dehors de la question de l'auto-exécutabilité des engagements, les approches néo-institutionnelles et incitatives se réfèrent à des logiques similaires pour expliquer la formation des taux d'échanges entre les "marchandises". Cela dit, au-delà d'intuitions communes, les deux approches reposent sur des conceptions très sensiblement différentes de ces mécanismes révélateurs et incitatifs. Alors que l'UIE reste marginaliste, les schémas d'incitation de la théorie néo-institutionnelle ne peuvent reposer sur une rémunération à la marge des efforts ou du coût de la révélation d'information (du fait des contraintes d'information et de rationalité propres à la théorie). Ces schémas sont donc construits en fonction d'une logique de dissuasion-encouragement. Il s'agit, d'une part, de dissuader l'adoption des comportements mutuellement les plus nuisibles en menaçant les parties qui s'y livreraient de pénalités importantes. Il s'agit, d'autre part, de mettre en oeuvre des principes de partage des gains que peuvent générer des comportements "coopératifs" (au sens de Ménard [1994]). Dans un cas comme dans l'autre, la NIE ne postule pas qu'il soit possible de mettre au point des schémas de rémunération suffisamment fins pour taxer ou rémunérer à la marge chaque comportement envisageable. Il en résulte des schémas de rémunération beaucoup plus frustes que ceux de l'UIE qui se distinguent les uns des autres, par ailleurs, selon une logique discrète. En outre, dans l'approche transactionnelle toutes les situations ne peuvent être anticipées. Le schéma de rémunération doit donc être robuste à des défauts d'anticipation. On définit alors un "principe" de rémunération dont l'opérationnalisation reviendra *ex post* à la structure de "gouvernance". Ainsi, le schéma de rémunération est incomplet mais sa logique vise à engendrer des comportements "coopératifs" puisqu'il récompense la

¹⁰ On peut noter que l'UIE ne permet pas de comprendre l'existence d'engagements de long terme avec clauses de renégociation. En effet, l'UIE analyse les relations de long terme comme des jeux répétés dans lesquels la victime d'une asymétrie d'information va, si elle met en place un mécanisme révélateur, apprendre l'information qu'elle ignore. Après révélation, elle sera donc incitée à cesser de payer une rente informationnelle à l'autre partie. Cette dernière le sait et elle ne révélera son information privée que si la partie sous-informée ne peut bénéficier de son apprentissage *ex post*. Cette dernière est alors placée devant un dilemme. Si elle met en place un mécanisme révélateur qu'elle s'engage à ne jamais remettre en cause jusqu'à la fin du jeu — ce qui correspond à un contrat de long terme non renégociable —, le bénéficiaire d'un avantage informationnel n'hésitera pas à révéler son information privée car il sait que le sous-informé ne pourra pas bénéficier de son apprentissage pour cesser de lui verser une rente informationnelle. La révélation ne sera donc d'aucune utilité pour le sous-informé et tout se passe comme si à chaque nouvelle partie, il avait oublié l'information qu'il a apprise lors de la précédente. *A contrario*, si le sous-informé ne s'engage pas à ne jamais réviser le mécanisme révélateur, ce qui correspond à un contrat de court terme ou à un contrat de long terme renégociable, le bénéficiaire de l'avantage informationnel saura qu'il n'a pas intérêt à révéler l'information et ne le fera pas. Le sous-informé le restera. Dans ce contexte, il est indifférent pour lui de passer des contrats de court terme et des contrats de long terme révisables. On ne peut donc comprendre l'intérêt de tels contrats. Cela est d'autant plus vrai qu'on néglige, en général, les coûts de négociation des contrats. L'engagement sur longue période n'a donc pas d'avantage sur une série d'engagements de court terme sauf s'il n'est pas révisable (cf. Salanié [1994]).

coopération, punit sévèrement l'opportunisme et permet des adaptations à des situations non anticipées (cf. Brousseau [1996b]).

b. Transformations du contenu de la transaction

Deux logiques de rémunération découlent de la transformation des conditions de la coordination par le dispositif de coordination lui-même.

- D'abord, la coordination peut exiger de la part des parties un abandon de souveraineté qui va être rémunéré. Ce point constitue l'une des sources de différence majeure entre le Néo-institutionnalisme et la théorie des incitations. Le premier admet que la rationalité limitée des agents et l'incertitude les empêchent de concevoir *ex ante* des schémas d'incitation et des règles de coordination efficaces dans toutes les situations. A tout le moins, de tels dispositifs seraient trop coûteux à concevoir et prohibitifs à faire fonctionner. Dès lors, les parties s'entendent — parce que c'est collectivement plus efficace — pour que l'une dispose d'un droit de décision sur les ressources de l'autre. Dans le même ordre d'idée, l'impossibilité de concevoir *ex ante* un schéma d'incitation capable de canaliser l'intérêt individuel des parties dans toutes les situations *ex post* qui ouvrent la porte à l'opportunisme, requiert l'aménagement de droits d'audit et de sanctions. La reconnaissance de ces principes d'autorité et de supervision induit un abandon partiel de souveraineté de la part des parties qui s'y soumettent. Il se fait contre rémunération, que celle-ci se traduise par une certitude de rémunération, une rétribution minimale, une prime, etc. (cf. Williamson [1985], Ménard [1990], Brousseau [1993]). Le taux d'échange est affecté par la transformation des caractéristiques de ce qui est échangé (ici, non seulement un service, mais aussi la subordination) induite par les exigences de la gouvernance de la transaction.
- Ensuite, l'un des objectifs d'un engagement peut être d'inciter l'une des parties à investir dans des ressources non-redéployables sans coût dans des usages alternatifs: des actifs spécifiques. Plusieurs raisons peuvent y pousser. D'abord, et surtout, un actif spécifique peut s'avérer plus productif qu'un actif plus générique. Ensuite, un actif spécifique constitue une garantie d'un engagement (cf. supra). Mais pour inciter une partie à investir dans des actifs spécifiques, il convient de lui garantir un retour sur investissement. Cela passe, entre autres, par l'aménagement d'une garantie de rémunération. Là encore, le taux d'échange est affecté du fait de la modification des caractéristiques de la transaction par le dispositif de coordination lui-même.

c) Différents niveaux de fixation des prix

La définition des taux d'échange entre les biens et services ne résulte pas uniquement d'arrangements volontaires et bilatéraux; d'arrangements contractuels. Elle découle également d'arrangements collectifs. Le Néo-institutionnalisme admet, en effet, qu'afin d'économiser les coûts de transaction, la coordination se réalise à plusieurs niveaux. Par exemple, un certain nombre de caractéristiques des biens et services échangés sont spécifiées à un niveau collectif par des institutions (normes techniques), ce qui évite d'avoir à les définir dans les contrats interindividuels (cahier des charges). Bien d'autres fonctions sont réalisées à un niveau collectif: définition de langages et de normes contractuelles (clauses types), définition de normes de comportements (lois et règlement, conventions), formation d'instances arbitrales, de dispositifs de supervision, etc. (cf. Brousseau [1996a]). Elles permettent d'abaisser les coûts de gouvernance des transactions interindividuelles en socialisant la réalisation de certaines fonctions sur lesquelles on peut bénéficier d'économies d'échelle et d'apprentissage.

Plus précisément, les contributions de Coase [1992] et North [1990] insistent sur les deux voies de genèse de ces dispositifs collectifs. Certains — tels l'Etat, le système judiciaire

ou les conventions sociales — préexistent aux activités économiques et marchandes. Ils ont été construits selon une logique politique ou sociale. Cela étant, en imposant des règles, codes et normes aux membres d'une communauté, ils produisent des effets économiques, en particulier sur la coordination. Ils influencent en effet la capacité de rencontre des agents, leur propension à harmoniser leurs comportements, à se montrer opportunistes, etc. En s'imposant aux agents, ils résolvent une partie des problèmes de gouvernance des transactions. D'autres dispositifs — tels les comités de normalisation, les organismes de certification, les gestionnaires de marché (comme une bourse de valeur), etc. — sont explicitement créés par les agents pour réduire les difficultés de coordination. Quelle que soit leur origine, ces dispositifs participent à la résolution des problèmes de coordination et influencent la formation des taux d'échange entre les biens puisque ces derniers résultent pour partie des modes de gouvernance des transactions.

Dans ce contexte analytique, les modes de coordination en général, et les «prix» en particulier, apparaissent comme définis à plusieurs niveaux. On en identifie au moins trois (cf. Brousseau [1996a]).

- D'abord, les institutions publiques dont la genèse relève de l'ordre politique (North [1990]). Ces institutions qui s'appuient sur le monopole de la violence légitime de l'État disposent d'un pouvoir de contrainte en dernier ressort. Elles utilisent ce pouvoir de contrainte pour assurer la production et la distribution d'un certain nombre de biens collectifs, pallier le manque de rationalité des individus (biens tutélaires), faciliter la coordination entre eux. C'est à ces divers titres que sont créés des législations et un système judiciaire garantissant et encadrant les droits de propriété et l'exercice du commerce et des activités productives, des réglementations visant à assurer la sécurité ou la transparence des transactions, des obligations encadrant l'activité de certains prestataires de services, etc. Notons que si ces institutions publiques entreprennent des actions qui ont des conséquences économiques, leur finalité n'est pas purement économique. Il suit que leurs actions ne sont pas uniquement guidées par la volonté de minimiser les coûts de transaction. Cela est d'autant plus vrai que les institutions publiques résultent pour une large part de rapports de force et de comportements non délibérément économiques. Leurs propriétés au plan économique et leur nature sont donc en partie intentionnelles (cf. North [1992]).
- Ensuite, des institutions privées sont créées par les agents économiques qui prennent conscience que la résolution à un niveau collectif de certains problèmes de coordination — comme la définition de règles d'interaction communes, la mise au point d'un système de mesure, la définition des caractéristiques des produits et services échangés, etc. — permet d'abaisser les coûts de coordination (cf. Brousseau [1996a]). La mise en oeuvre de structures de gouvernance communes qui définissent des règles d'interaction, assurent des fonctions de supervision, (etc.), permet, en effet, d'éviter de nombreuses redondances. Le recours à des solutions collectives facilite par ailleurs la coordination, car chaque agent doit gérer une diversité moins grande. Cela peut permettre en outre de réaliser des économies d'échelle. Enfin, l'adoption de solutions communes de gouvernance diminue, toutes choses égales par ailleurs, la spécificité des actifs engagés dans chaque transaction. Cela abaisse les coûts de changement de partenaire et augmente donc les capacités de représailles en cas d'opportunisme. Il s'ensuit que l'opportunisme est potentiellement moins fréquent, donc moins coûteux, d'autant que les mécanismes de «gouvernance» destinés à s'en protéger peuvent être allégés.
- Enfin, à un niveau bilatéral on trouve les contrats et les dispositifs de «gouvernance» privés destinés à régler les problèmes de coordination non résolus à un niveau collectif. C'est d'ailleurs le coût parfois trop important des mécanismes bilatéraux qui conduit les agents à mettre au point des dispositifs collectifs.

Au total, il apparaît que les taux d'échange entre les biens sont influencés par les difficultés de gouvernance des transactions (§ 1.a et 1.b). Celles-ci étant résolues grâce à des dispositifs de gouvernance s'articulant à plusieurs niveaux (§ 1.c), les prix sont définis par ces divers niveaux. Ainsi, les systèmes économiques sont marqués par l'existence de nombreuses instances privées ou publiques de définition de règles tarifaires, prix planchers, plafonds ou "de référence", règles d'indexation ou de renégociation, (etc.), qui se substituent totalement ou partiellement à la négociation bilatérale des prix par les agents économiques. On peut ajouter que la manière dont ces instances organisent la rencontre entre l'"offre" et la "demande" (degré de centralisation des négociations, fréquence de celles-ci, mode de représentation des parties en présence, règles de négociation, etc.) influence nécessairement la manière dont les prix se fixent et évoluent.

Sans être avant tout une théorie des prix, l'économie néo-institutionnelle propose des cadres analytiques destinés à comprendre comment les prix se fixent, soit à un niveau interindividuel, soit à un niveau plus collectif. Ce cadre traite à la fois des modalités de formation des prix (par différentes structures de gouvernance) et des déterminants de celle-ci (liés aux caractéristiques des transactions et aux implications qu'elles ont en termes de gouvernance). Est-ce cependant une théorie des prix ? Est-elle normative ?

II. UNE NORMATIVITE QUI NE DECOULE PAS D'UNE THEORIE DES PRIX

La normativité de la TEG découle de sa théorie des prix. Cette dernière permet à la fois de calculer les prix théoriques idéaux (prix d'équilibre de premier rang), les prix les plus efficaces compte tenu des "imperfections" du monde réel (prix d'équilibre de second rang) et de leur comparer les vrais prix. On peut alors agir sur les comportements qui bloquent l'accès à des équilibres de second rang ou sur les structures qui empêchent d'accéder à des équilibres de premier rang. Dans ce cadre analytique, les prix sont centraux car ils contiennent toute l'information sur l'optimalité ou la sous-optimalité de l'équilibre et car ils peuvent servir de variable d'action (e.g. schémas d'incitation de l'UIE). La NIE dispose-t-elle d'outils comparables ?

Pour répondre à cette question, nous procéderons par étape. Nous verrons d'abord que la théorie néo-institutionnelle ne fournit pas une explication complète de la formation des prix, même si elle explique la formation de certains prix (a). Son caractère normatif repose alors sur d'autres fondements que la théorie des prix: sur une théorie de la sélection concurrentielle (b).

a) Une approche incomplète des prix

La théorie néo-institutionnelle analyse certains des mécanismes qui vont être à l'origine de la formation des prix. Ces derniers apparaissent comme l'une des composantes des dispositifs de coordination mis en place par les agents économiques. Fondamentalement, ils découlent de l'existence d'une transaction «informationnelle» cachée dans toute transaction, de la nécessité de rendre les engagements auto-exécutoires et du prix de l'abandon partiel de souveraineté de la part des parties engagées. Ils apparaissent, de plus, comme découlant de l'articulation de plusieurs dispositifs de formation des prix. Pourtant, la théorie est loin d'être complète. Nous nous en tiendrons ici, naturellement, à la question de la formation des prix.

D'abord, elle est avant tout une théorie de l'organisation de la sphère de la production (i.e. de l'ensemble des opérations nécessaires à la mise sur le marché des biens et services consommables) et donc des prix des biens et services intermédiaires. Elle ne nous apprend que peu de choses sur les relations liant les systèmes de distribution aux ménages (cf. note 4) et donc sur les prix des biens de consommation finale. Une bonne partie des prix échappe donc à la théorie. Ce manque pose par ailleurs problème pour bâtir une théorie des prix des biens et services intermédiaires. Les modalités de la valorisation finale des produits influencent, en effet, les modalités d'organisation amont de leur production car

elles déterminent le montant de la «quasi-rente relationnelle» que les producteurs peuvent réaliser et se partager ainsi que la pression «concurrentielle» à laquelle ils sont soumis. Les taux d'échange des biens et services intermédiaires dépendent donc, pour partie, de l'organisation des transactions en aval. Dans le même ordre d'idées, il apparaît que les décisions d'entrer dans de nouvelles relations, de procéder à des innovations organisationnelles, peuvent être dictées par la recherche de rente sur les marchés finaux. Au total, l'intégration des interdépendances entre la sphère de la production et celle de la consommation paraît indispensable à une compréhension de la manière dont se fixe les taux d'échange entre marchandises, y compris dans la seule sphère de la production.

Plus généralement, l'économie des transactions considère les transactions comme des données dont les caractéristiques déterminent les formes de gouvernance les plus efficaces. Elle ne nous explique pas comment et par qui sont déterminées les caractéristiques des transactions¹¹. Elle ne nous dit pas non plus comment se détermine le potentiel de profit que représente chaque transaction. Pourtant, ces questions sont essentielles car elles renvoient directement à la manière dont vont être réglés les problèmes de coordination... et donc déterminés les taux d'échange entre les biens et services. En effet, tout va dépendre des situations des parties l'une à l'égard de l'autre, mais aussi à l'égard du «reste du monde». La pression à la baisse des coûts de transaction et la capacité à s'approprier une part de la «quasi-rente» dépendent fondamentalement du pouvoir de négociation respectif des deux parties, de leurs situations individuelles et collectives vis-à-vis des autres composantes du système économique (cf. Brousseau [1993a]). Les caractéristiques mêmes des transactions ne sont pas intrinsèques. La spécificité (redéployabilité) des actifs, la fréquence et l'incertitude dépendent des caractéristiques des autres actifs, des comportements des partenaires amont et aval, etc. Au total, les variables clés de la théorie apparaissent comme dépendantes de phénomènes d'interdépendances qui ne sont pas endogénéisés.

On peut poser les problèmes en termes «transactionnels». Dans une économie décentralisée, le détenteur de ressources va déterminer les caractéristiques des transactions en choisissant (i) dans quel type de processus il va engager ses ressources, (ii) avec quel partenaire déterminé il va se coordonner. L'analyse transactionnelle ne rend pas compte de ces choix. Or ils sont déterminants pour une théorie des prix:

- (i) Le premier va influencer l'offre et la demande de chaque catégorie de produits intermédiaires... mais aussi l'offre de biens de consommation finale. Le choix que fait chaque agent de dédier ses ressources à telle ou telle transaction influence donc la rareté et, *in fine*, la capacité à valoriser les ressources engagées dans les transactions. Il est donc peu probable que les agents ne cherchent pas à se représenter les interdépendances entre leurs choix et ceux des autres lorsqu'ils choisissent de s'investir dans un type de relation. Or la théorie néo-institutionnelle ne nous dit rien sur ces interdépendances généralisées.
- (ii) Le second choix renvoie à l'analyse de la concurrence imparfaite (spatiale et monopolistique). Dans une véritable économie décentralisée, l'identification d'un partenaire et la négociation avec lui des termes de l'échange potentiel ont un coût qui «localise» les agents que ce soit géographiquement ou au sein de réseaux relationnels. Aucun agent n'est en mesure de connaître toutes les possibilités de transaction qui s'offrent à lui, ni d'en négocier sans coût les termes afin de pouvoir comparer la rentabilité relative de toutes les alternatives possibles. Il en résulte une imparfaite substituabilité entre coéchangistes potentiels qui se traduit par du «pouvoir de négociation» local. Or la NIE ne tient pas compte des conséquences de cette «localisation» de l'offre et de la demande pour expliquer

¹¹ La théorie admet cependant que la «spécificité» des actifs est déterminée, du moins en partie, par les agents. Cela dit, elle n'explique pas comment les agents s'engagent dans une transaction pouvant requérir des actifs spécifiques. Autrement dit, elle explique comment gérer une transaction — et en l'occurrence comment manipuler certaines caractéristiques pour la «gouverner» plus facilement — mais n'explique pas comment elle se noue et donc comment se forment ses caractéristiques générales (cf. infra).

comment certains acteurs sont en mesure de s'approprier des rentes et donc de valoriser plus efficacement que d'autres les ressources qu'ils échangent.

Ainsi, bien qu'elle ait un discours sur des dispositifs de formation des prix, la théorie néo-institutionnelle ne dispose pas d'outils comparables à ceux des théories de l'Équilibre Général (TEG) et de la Concurrence Imparfait (TCI) pour rendre compte à la fois des interdépendances des choix économiques et des contraintes de «localisation» propres à une économie décentralisée. Pourtant, si on admet que les agents sont avant tout mus par leur intérêt individuel, et qu'en dépit des limites intrinsèques de la rationalité humaine ils sont calculateurs (bien que non optimisateurs), on doit comprendre non seulement comment ils gouvernent les transactions une fois que leurs caractéristiques sont données, mais aussi comment ils choisissent de réaliser telle transaction plutôt que telle autre. C'est du moins indispensable à une théorie des prix.

La question qui se pose, alors, est de savoir si certains résultats de la TEG et de la TCI sont intégrables dans l'approche néo-institutionnelle. Le problème principal tient, bien entendu, à ce qu'ils sont issus d'un appareillage analytique dans lequel on suppose l'existence de marchés (centralisés) fonctionnant sans coût et animés par des agents optimisateurs. Sur bien des points, les deux approches paraissent irréconciliables.

La théorie néo-institutionnelle des prix est donc incomplète puisque des facteurs explicatifs importants de la formation des prix — les interdépendances entre «marchés» et les spécificités des rapports offre/demande sur chacun d'entre eux — ne sont pas pris en compte dans la NIE. Il faut donc sans doute plutôt parler de «cadre d'analyse» que de «théorie». Le Néo-institutionnalisme fournit une explication de la formation des prix une fois que l'on considère un certain nombre d'éléments participant à leur formation comme donnés. Par exemple, on peut analyser comment se fixent les prix des bitumes issus du raffinage une fois que l'on admet que le marché «spot» des produits pétroliers «légers» est une donnée de l'analyse (e.g. Goldberg & Erickson [1987]). En revanche, la théorie n'apparaît pas comme en mesure de nous fournir une théorie de la valeur et des prix capable de déboucher soit sur théorie de l'affectation optimale des ressources, soit sur une théorie de la répartition et de la croissance.

A la manière des théories de l'équilibre partiel, elle met l'accent sur certains éléments déterminant les prix et la formation des revenus. Compte tenu de l'importance des déterminants institutionnels, organisationnels et contractuels de ces variables, et compte tenu de l'endogénéisation par le Néo-institutionnalisme de ces éléments, il apparaît comme au moins aussi légitime que les théories du marché pour traiter de la formation des prix. Néanmoins, son incomplétude due en partie à son immaturité n'en fait pas une alternative analytique à la théorie du marché. Les deux approches doivent aujourd'hui être considérées comme complémentaires.

b) Un caractère normatif ambigu

Sur quoi peut-on alors fonder le caractère normatif de la théorie, notamment pour juger de l'efficacité collective de tel ou tel système de gouvernance, de tel ou tel prix qui en résulte ? En effet, une partie non négligeable des auteurs néo-institutionnels, et au tout premier chef Williamson et North, est préoccupée par des questions de politique économique ou de stratégie d'entreprise. La démarche néo-institutionnelle vise souvent à identifier, pour recommander, les formes de gouvernance efficaces.

Compte tenu de l'ancrage empirique de l'analyse et de son adoption d'hypothèses «réalistes», il faut même souligner que cette démarche normative bénéficie d'un certain succès. En effet, les recommandations de la théorie néo-institutionnelle sont «réalisables» (*feasible*). La NIE prétend en effet être en mesure de comparer les propriétés de dispositifs de coordination alternatifs et élabore ses recommandations à partir de l'observation d'arrangements institutionnels, organisationnels ou contractuels existants. Cela explique le caractère opérationnel des recommandations par opposition à celles qui

sont issues de raisonnements purement déductifs réalisés à partir d'hypothèses ne correspondant pas toujours aux traits essentiels de la réalité¹².

On ne peut, cependant, manquer de s'interroger sur la valeur des recommandations du Néo-institutionnalisme. En effet, sa capacité de recommandation repose sur la croyance qu'il est capable d'identifier, parmi les dispositifs de coordination possibles, les plus efficaces compte tenu des caractéristiques des transactions. Or, les coûts de transaction sont à bien des égards non observables et non mesurables. D'une part, concrètement, ils sont souvent «noyés» dans d'autres dépenses (notamment celles de personnel). D'autre part, sur le fond, ils sont en partie des coûts d'opportunité: ceux du temps consacré à la conception et gestion des structures de gouvernance ou à la négociation, ceux des ressources mobilisées pour garantir les engagements, ceux du «mésalignement» (désajustement) de la structure de gouvernance par rapport à l'état de l'environnement, etc. Ne pouvant mesurer de manière précise et systématique les coûts de transaction associés aux différentes structures de gouvernance compte tenu des caractéristiques des transactions, les néo-institutionnalistes postulent que les formes qui sont choisies, ou celles qui survivent (cf. infra), sont celles qui sont efficaces du point de vue des coûts de coordination. Leurs recommandations découlent alors de l'observation des choix des agents. Les structures les plus fréquemment mises en oeuvre à caractéristique des transactions données sont réputées être les plus efficaces. Elles sont donc recommandables¹³.

On débouche donc sur un paradoxe apparent. D'un côté le Néo-institutionnalisme prête aux agents une rationalité bornée et reconnaît qu'ils sont confrontés à une incertitude radicale qui les empêche d'optimiser. De l'autre, ses recommandations normatives sont fondées sur l'observation des choix que font ces mêmes agents. Ce paradoxe s'explique lorsqu'on prend en considération l'existence d'un processus de sélection concurrentielle. Pour la NIE, si les choix des agents sont révélateurs des options efficaces, c'est parce qu'ils ont résisté à ce processus. Ainsi, selon Williamson et North, la concurrence parvient à sélectionner les formes organisationnelles efficaces car elle élimine les dispositifs de gouvernance associés à des coûts de transaction élevés (en réalité de la somme des coûts de transaction et de production). De plus, malgré les limitations de leur rationalité, les agents économiques sont suffisamment expérimentés et judicieux (*farsighted*) pour imaginer les conséquences du processus de sélection. Dès lors, ils mettent en oeuvre, du moins en probabilité, des mécanismes de coordination minimisant les coûts de transaction. Il suit que les dispositifs de coordination qu'on peut observer, notamment s'ils sont majoritairement adoptés et s'ils bénéficient d'une certaine ancienneté, peuvent être considérés comme efficaces. Tels sont les présupposés permettant au Néo-institutionnalisme de fonder la validation de ses conjectures sur la minimisation des coûts de transaction sur les liens observés entre «caractéristiques des transactions» et formes de «gouvernance» mises en oeuvre.

¹² Comme Arrow [1985] le souligne lui-même, les schémas d'incitation de la théorie du même nom, sont le plus souvent inapplicables car les coûts d'élaboration et de gestion de ces dispositifs sont le plus souvent ignorés de même que ne sont pris en compte qu'une partie seulement des problèmes d'information. D'une manière générale, les limites de la théorie des incitations découlent d'une réduction très grande de la réalité des défaillances informationnelles auxquelles sont confrontés les agents. Le plus souvent, dans les modèles, ils n'ignorent qu'une infime partie des données du problème. Ils méconnaissent la valeur que va effectivement prendre l'une des variables du modèle, mais connaissent toutes les autres, les différents états possibles de la variable ainsi que les lois de probabilité qui l'affecte ! Les agents de la théorie sont en fait très peu « sous-informés » et la théorie rend donc mal compte des dispositifs nécessaires pour palier les défauts de rationalité et les asymétries informationnelles et cognitives radicales (etc.) qui marquent les rapports entre agents économiques.

¹³ La méthode désormais la plus utilisée consiste à utiliser des méthodes économétriques permettant de repérer le lien de causalité entre caractéristiques des transactions « mesurées » par des *proxies* les plus précises possibles et les formes de gouvernance. On peut ensuite «recommander» les formes de gouvernance « efficace s » en fonction des caractéristiques des transactions.

Cette assimilation des formes de gouvernance qui survivent aux formes efficaces ne va pas sans poser problème. Comme le met en évidence avec particulièrement de force l'économie de la science et de la technologie, les processus de sélection comportent des erreurs, des délais (de sélection, d'apprentissage, d'adaptation, etc.), peuvent conduire à une multiplicité de résultats et, surtout, ces derniers ne sont pas nécessairement optimaux (cf. David [1985], Cowan [1990], Foray [1991], etc.). D'une manière plus générale, la littérature sur les processus de sélection insiste sur la différence importante qui existe entre viabilité et efficacité (cf. Langlois [1986], North [1990], Foss [1994]). Le postulat de sélection concurrentielle efficace pose donc problème.

Pourquoi donc la NIE y recourt-elle plus ou moins explicitement ? Parce qu'elle a besoin d'un fondement à sa normativité. Le modèle théorique néoclassique, y compris les développements de l'UIE, permet de définir une situation idéale — l'équilibre de concurrence parfaite — et d'y comparer les situations effectives. Dans l'approche néo-institutionnelle, cette situation de référence n'existe plus car le principe d'une économie sans coût de transaction n'a pas de sens parce que ses caractéristiques sont trop complexes à imaginer. On considère donc qu'on a affaire à un système économique dans lequel les agents administrent et s'échangent des ressources productives avec une efficacité qui découle des règles qui président à leurs modalités d'utilisation. Ces règles incorporées dans des institutions, les organisations et des contrats ne sont jamais parfaites. Le système économique est d'une telle complexité et diversité, il est marqué par tant d'interdépendances qu'aucun individu ou groupe ne parvient à concevoir des solutions "optimales". Elles font donc l'objet d'un processus d'amélioration résultant d'innovations, d'expérimentations et d'apprentissages. C'est d'ailleurs la complexité de ce processus qui implique qu'on ne peut définir son issue et donc le monde idéal dans lequel on minimise, voire annihile, les coûts de transaction. Ne disposant pas d'une caractérisation de la situation idéale, on ne peut que comparer les formes existantes entre elles. Cela étant, pour que cette comparaison ait un sens, il convient de supposer qu'un processus de sélection concurrentielle élimine à la longue les formes de coordination et les règles inefficaces.

Cela autorise-t-il, pour autant, à considérer que les choix observés sont efficaces ? Evidemment, non. D'abord les processus de sélection peuvent être manipulés par les agents car les coûts de transaction "privés" tels qu'il sont ressentis par les agents n'ont aucune raison de représenter la vérité du coût social (existence de nombreuses externalités). Ensuite la sélection implique des délais. Enfin, comme on l'a rappelé plus haut, les processus de sélection sont réputés être dépendants du sentier, de petits événements (etc.), qui ne conduisent pas nécessairement à sélectionner les solutions les plus efficaces. Il convient d'ajouter que les agents économiques peuvent se tromper dans leurs choix initiaux. Autrement dit, les présupposés mêmes de l'analyse néo-institutionnelle sont en contradiction avec l'idée que l'observation des choix des agents ou même des résultats des processus de sélection permet de fonder sa normativité.

Les méthodes d'élaboration des recommandations, basées sur les comparaisons d'alternatives institutionnelles, de même que les méthodes de vérification des conjectures de la théorie, découlent donc de la formulation d'hypothèses supplémentaires par rapport aux postulats de base de la NIE. Elles portent sur l'efficacité supposée de la sélection concurrentielle (sélection semi-forte¹⁴) et sur la capacité des agents économiques à anticiper et apprendre les résultats de ces processus de sélection (cf. Brousseau [1989, 1993, 1999]).

Ces postulats s'avérant extrêmement forts et en contradiction partielle avec les hypothèses de base du Néo-institutionnalisme (e.g. la rationalité limitée), ils renvoient au caractère intrinsèquement positif de cette dernière. Ne disposant pas d'un critère d'efficience absolue (cf. supra), admettant qu'on est dans un processus, jamais achevé, de recherche de

¹⁴ La sélection semi-forte admet que, si à court terme des solutions en partie inefficaces peuvent être viables, elles ne le sont pas à long terme.

formes de coordination plus efficaces (cf. North [1990]), la théorie n'est en réalité pas en mesure de s'avérer véritablement normative. Elle ne peut le faire qu'au prix d'hypothèses «héroïques» qui violent le fond de sa démarche. Or, les développements récents de l'analyse (cf. Brousseau [1999]), militent en faveur d'un abandon de ces hypothèses car la théorie bute aujourd'hui sur leur limites pour rendre compte, par exemple, des liens entre technologie et organisation, de l'apprentissage organisationnel, de la co-détermination des caractéristiques des transactions et des formes de gouvernance.

Le caractère normatif de la théorie néo-institutionnelle est donc loin d'être constitutif de ses concepts et outils analytiques. Bien au contraire, il découle de l'adoption d'hypothèses très fortes qui, une fois levées, soulignent que la théorie est plutôt d'essence positive.

* * *

Dans ce texte, on a essayé de montrer que l'analyse néo-institutionnelle fournit une explication de la formation des prix, c'est-à-dire des taux d'échange entre les biens et services et de la formation des revenus. Ces derniers découlent de la mise en place de schémas de rémunération destinés à (partiellement) résoudre les problèmes de coordination. Ils découlent aussi de la transformation de la nature des transactions liée à la mise en place des structures de «gouvernance». L'établissement de relations d'autorité, de droit d'audit et de sanction, induit l'«achat» de l'abandon de souveraineté que ces mécanismes impliquent. La réalisation d'investissements dans des actifs spécifiques oblige à mettre en oeuvre des garanties. Ces phénomènes qui participent à la formation des prix s'observent à la fois au niveau bilatéral (contractuel) et au niveau collectif (institutions privées et publiques).

Cela dit, si l'analyse néo-institutionnelle met en évidence certains des éléments influençant la formation des prix, elle ne constitue pas une théorie des prix. L'absence d'une véritable prise en compte des interdépendances et des variables influençant le choix d'établir une transaction donnée ne lui permet pas d'endogénéiser totalement l'ensemble des variables participant à la formation des prix. Il reste qu'elle apparaît comme une approche complémentaire des théories traditionnelles fondées sur le modèle du marché.

Cette approche paraît de plus nécessaire et pertinente. Elle est nécessaire car la plupart des prix ne sont pas fixés sur des marchés, mais par l'enchevêtrement de dispositifs institutionnels et contractuels. Les modèles de marché peuvent conduire à des erreurs d'appréciation. Elle est pertinente, car elle repose sur une démarche intrinsèquement positive cherchant à expliciter et expliquer le fonctionnement des systèmes économiques tels qu'il sont.

L'incomplétude de la théorie néo-institutionnelle des prix ne permet pas cependant de fonder la normativité de la NIE. Cela ne disqualifie pas, pour autant, toute ses prétentions à élaborer des recommandations de politique économique. Ces dernières ne peuvent qu'être basées sur une comparaison la plus systématique possible, de formes institutionnelles, organisationnelles ou contractuelles alternatives. Ces comparaisons, qui gagnent à être multicritères du fait de l'absence de référent universel et idéal (les équilibres de premier rang), doivent néanmoins être conscientes de leurs propres limites... et notamment de leur incomplétude. La normativité de la NIE doit donc assumer ses limites irréductibles. C'est une des raisons qui doivent la pousser à préférer des recommandations «remédiables», c'est-à-dire amendables, puisqu'on admet qu'il est possible de découvrir, *ex post*, des solutions plus efficaces. Peut-être faut-il y voir l'une de ses principales forces, en sus de son réalisme !

REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUES

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

- Anderson, E., [1985], « The Salesperson as Outside Agent or Employee: A Transaction Cost Analysis », *Marketing Science*; 4(3), Summer 1985, p. 234-54.
- Anderson, E; Schmittlein, D.-C., [1984], « Integration of the Sales Force: An Empirical Examination », *Rand Journal of Economics*; 15(3), Autumn 1984, p. 385-95.
- Aoki M., [1988], *Information, Incentives & Bargaining in the Japan Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Arrow K. J., [1985], « The economics of agency », in Pratt Journal W & Zeckhauser R. Journal, *Principals and agents: the structure of business*, Boston, Harvard Business School - Research College, p. 37-51
- Asanuma B., [1989], « Manufacturer supplier relationships in Japan and the concept of relation specific skill », *Journal of the Japanese and International Economics*, 3, p. 1-30
- Banque Mondiale, [1995], *Bureaucrats in Business, The Economics and Politics of Government Ownership*, World Bank Policy Research Report, The World Bank, Washington D.C.
- Baron D.P. , [1989], « Design of regulatory mechanisms and institutions », in Schmalensee R. & Willig R.D. (Eds.) , *Handbook of Industrial Organization*, vol. II, Elsevier Science Pub., Amsterdam, p. 11347-1447
- Brousseau E., [1989], « L'approche Néo-Institutionnelle de l'économie des coûts de transaction: une revue », *Revue Française d'Economie*, 4 (4), 1989, p. 123-166
- Brousseau E., [1993a], *L'économie des contrats; technologies de l'information et coordination interentreprises*, PUF, 1993
- Brousseau E., [1993b], « Les théories des contrats: une revue », *Revue d'Economie Politique*, 103(1), janvier février 1993, p. 1-82
- Brousseau E., [1996a], « Intermédiation par les réseaux: Quelles institutions ? » in Brousseau E., Petit P., Phan D. (sous la dir.), *Mutations des télécommunications, des industries et des marchés*, Economica ENSPTT, p. 171-230
- Brousseau E. [1996b], « Contrats et comportements coopératifs : le cas des relations interentreprises », in Ravix J.-L. (_d.), *Coopération entre les entreprises et organisation industrielle*, Ed. du CNRS, Paris, p. 23-51
- Brousseau E., [1999], « Néo-institutionnalisme et Évolutionnisme: Quelles Convergences ? », *Economies et Sociétés*, Série Débats
- Brousseau E., Fares M. , [1998], « Incomplete Contracts and Governance Structures », Proceedings of the Second Conference of The International Society for New Institutional Economics, September 18-19, 1998, Paris
- Coase R. H., [1937], « The nature of the firm », *Economica*, NS4, 1937, p. 386-405
- Coase R. H., [1988], « The nature of the firm: origin, meaning and influence » (3 lectures), *Journal of Law, Economics and Organization*, 4(1), Spring, p. 3-47
- Coase R. H., [1992], « The institutional structure of production », *American Economic Review*, 82(4), p. 713-719
- Cowan R., [1990], « Nuclear power reactors: a study in technological lock-in », *The Journal of Economic History*, 50(3), September 1990, p. 541-67
- Crocker K. J. & Masten S. E., [1991], « Pretia ex machina ? Prices and process in long-term contracts », *Journal of Law and Economics*, 34, 04/91, p. 69- 99
- David P. A., [1985], « Clio and the economics of QWERTY », *American Economic Review*, 75(2), p. 332-337
- FitzRoy, F.-R.; Kraft, K., [1995], « On the Choice of Incentives in Firms », *Journal of Economic Behavior and Organization*; 26(1), January 1995, p. 145-60.

- Foray D., [1991], « Dynamique économique et nouvelles exigences de l'investigation historique "learning to love multiple equilibria" », *Revue Economique*, 2, 1991, p. 301-312
- Foss, N J., [1994], « Why Transaction Cost Economics Needs Evolutionary Economics », *Revue d'Economie Industrielle*; 68, 2nd Trimester 1994, p. 7-26.
- Gely R., & Spiller P.T., [1990], « A Rational Choice Theory of Supreme Court Statutory Decisions with Applications to the State Farm and Grove City Cases », *Journal of Law, Economics and Organization*; 6(2), Fall 1990, p. 263-300
- Goldberg V. P. & Erickson J. E., [1987 (82)], « Quantity and price adjustment in long term contracts: a case study of petroleum a case study of petroleum coke », *Journal of Law and Economics*, 30, 10/87, p. 369-398
- Green J. R. & Laffont J.-J., [1979], *Incentives in Public Decision Making*, North Holland, Amsterdam
- Grossman G. & Hart O. D., [1983], « An analysis of the principal-agent problem », *Econometrica*, 51(1), 01/83, p. 7-45
- Hart O. D. & Holmstrom B., [1987], « The theory of contracts », in Bewley, T.F. (Ed), *Advances in economic theory: Fifth World Congress*, Econometric Society Monographs series, no. 12, Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press, p. 71-155.
- Holmstrom B. R., [1979], « Moral hazard and observability », *Bell Journal of Economics*, 10, p. 74-91
- Joskow P., [1990], « The Performance of Long-term Contracts: Further Evidence from Coal Markets », *Rand Journal of Economics*; 21(2), Summer 1990, p. 251-74.
- Joskow, [1991], « The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory Policies », *Journal of Law, Economics and Organization*, 7(0), Special Issue, 1991, p. 253-283
- Kaufmann, P.-J.; Lafontaine, F, [1994], « Costs of Control: The Source of Economic Rents for McDonald's Franchisees », *Journal of Law and Economics*; 37(2), October 1994, p. 417-53.
- Kawasaki S. & McMillan J. [1987], « The design of contracts: evidence from Japanese Sub-contracting », *Journal of the Japanese and International Economies*, 1, p.327-349
- Keynes J. M., [1937], « The general theory of employment », *Quarterly Journal of Economics*, 51(2), 02/1937, p. 209-223
- Knight F. H., [1921], *Risk, uncertainty and profit*, New York, Harper & Row
- Kreps; D.M., [1990.], *A course in microeconomic theory*, Harvester Wheatsheaf
- Laffont J.-J. & Tirole J., [1993], *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Lafontaine, F [1993], « Contractual Arrangements as Signaling Devices: Evidence from Franchising », *Journal of Law, Economics and Organization*; 9(2), October 1993, p. 256-89.
- Langlois R. N, [1986], *Economics as a process, Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, GB.
- Langlois R.N. [1992], « Transaction cost in real time », *Industrial and Corporate Change*, 1: p. 99-127
- Lotter F., [1995], « Coûts de transaction et fondements de l'intervention publique », *Revue d'Économie Industrielle*, N° Spécial: Transformations des Politiques Industrielles dans les années 1990, 71, p. 163-180
- Mankiv [1990], « A Quick Refresher Course in Macroeconomics », *Journal of Economic Literature*, 28(4), December 1990, p. 1645-60

- Maskin E. & Riley J. [1984], « Monopoly with incomplete information », *Rand Journal of Economics*, 15, p. 171-196
- McAfee R.P. & Mc Millan J., [1987], « Auctions and Bidding », *Journal of Economic Literature*, 25, pp 699-754
- Ménard C. [1994], « Comportement rationnel et coopération: le dilemme organisationnel », *Cahiers d'Economie Politique*, vol 24-25
- Ménard C., [1990], *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte
- Milgrom P. [1987], « Auction Theory », in Bewley, T.F. (Ed), *Advances in economic theory: Fifth World Congress*, Econometric Society Monographs series, no. 12, Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press p. 1-32
- Nalebuff & Stiglitz J., [1983], « Prizes and incentives: towards a general theory of compensation and competition », *Bell Journal of Economics*, 14, print 83, p. 21-43
- North D.C., [1990], *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press
- North D.C., [1992], « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, 5:2, p. 97-112
- Rogerson W. P., [1985], « The first-order approach to principal-agent problems », *Econometrica*, 53(6), 11/85, p. 1357-1368
- Romer [1991], « The New Keynesian Synthesis », *Journal of Economic Perspectives*, 7(1), p. 5-22
- Rosen, S., [1988], « Transactions Costs and Internal Labor Markets », in Williamson, O. E.; Winter, S. G., (Eds.), *The nature of the firm: Origins, evolution, and development*. New York; Oxford; Toronto and Melbourne: Oxford University Press, p. 75-89.
- Salanié B., [1994], *Théorie des Contrats*, Economica, Paris
- Savage L.J., [1954], *The Foundation of Statistics*, New-York, Wiley
- Schackle G.L.S., [1955], *Uncertainty in Economics and Other Reflections*, Cambridge University Press, Cambridge
- Shavell S., [1979], « Risk sharing and incentives in the principal-agent relationship », *Bell Journal of Economics*, 10(1), p. 55-73
- Simon H. A., [1947], *Administrative behavior, a story of decision processes in business organization*, MacMillan
- Simon H. A., [1976], « From substantive to procedural rationality », in Latsis S. (Ed.), *Methods and appraisals in economics*, Cambridge UP, p. 129-148
- Simon H. A., [1987], « Bounded Rationality », in Eatwell, Milgate, Newman (Eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, MacMillan, London, vol. 1, p. 266-267
- Spence M. [1973], « Job Market Signalling », *Quarterly Journal of Economics*, 87, p. 355-374
- Stiglitz [1977], « Monopoly nonlinear pricing and imperfect information: the insurance market », *Review of Economic Studies*, 44, pp 407-430
- Williamson O. E., [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implications*, The Free Press, New York
- Williamson O. E., [1976], « Franchise Bidding for Natural Monopolies in General and with respect to CATV », *Bell Journal of Economics*,
- Williamson O. E., [1985], *The economic institutions of capitalism*, The Free Press, New York
- Williamson O. E., [1992], « Antitrust Lenses and Uses of Transaction Costs Economic Reasoning », in Teece & Jorde *Antitrust, Innovation, and Competitiveness*. New York/Oxford: Oxford University Press.

Williamson, O. E., [1993], « Transaction cost economics and Organization Theory », *Industrial and Corporate Change*, 2(2), p. 107-156.

Williamson, O. E. [1996]. *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press.