Zeitschrift: Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie = Économie et sociologie rurales [1980-2007]

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie

Band: - (1999)

Heft: 1

Artikel: Organisation des échanges dans les filières agro-alimentaires : une approche par la théorie des coûts de transaction

Autor: Chappuis, Jean-Marc

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-966283

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Organisation des échanges dans les filières agro-alimentaires:

une approche par la théorie des coûts de transaction

Jean-Marc Chappuis

Résumé :

La libéralisation progressive des marchés agricoles (PA 2002) pose la question de l'organisation des échanges entre les partenaires économiques dans ce nouveau contexte.
Dans la première partie de cet article, nous présentons la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1985) qui s'est développée à partir des travaux de Coase (1937). La théorie des coûts de transaction identifie trois manières différentes d'organiser les transactions : le marché (spot market), la firme (intégration verticale) et les formes hybrides. Les coûts de transaction dépendent de certains attributs des transactions : la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence. Selon Williamson, les acteurs économiques choisissent la « structure de gouvernance » qui minimise les coûts de transaction lors de l'échange.
Dans la deuxième partie de cet article, nous étudions deux filières agro-alimentaires fabriquant le même produit mais situées de part et d'autre de la frontière franco-suisse : la filière du Vacherin Mont-d'Or (CH) et celle du Mont-d'Or (F). Nous nous intéressons aux formes d'organisation des échanges qui existent au sein de ces deux filières. La théorie des coûts de transaction nous permet d'expliquer pourquoi nous observons certaines formes d'organisation plutôt que d'autres entre les différents niveaux. La comparaison entre la France et la Suisse révèle de nombreuses similitudes. Elle nous permet également d'identifier certaines limites à la théorie des coûts de transaction dans notre cas particulier. Le choix d'un mode de gouvernance ne dépend pas seulement du niveau des coûts de transaction, ce qui rend nécessaire une analyse plus systématique des critères de sélection des formes de gouvernance.

Mots clefs: Filières agro-alimentaires, coûts de transaction, coordination, organisation des échanges.

1. Enjeu et actualité du sujet

La libéralisation progressive des marchés agricoles (PA 2002) entraîne une réduction de l'intervention de l'Etat. L'obligation de livrer ainsi que les garanties de prise en charge et de prix sont supprimées. De nombreuses transactions, jusqu'alors placées sous contrôle administratif, peuvent depuis le 1er janvier 1999 être organisées librement[1].

La réforme de la politique agricole pose la question de l'organisation des échanges au sein du secteur agro-alimentaire sans l'intervention régulatrice de l'Etat. Le marché peut prendre différentes formes selon les modalités d'échange choisies par les acteurs économiques pour leurs différentes transactions. La compétitivité des filières agro-alimentaires dépend en grande partie des mécanismes d'échange mis en place entre les partenaires économiques, aux différents échelons de la filière (efficacité et efficience).

2. Les limites de la concurrence parfaite

La notion de marché est souvent difficile à définir. Doit-on comprendre :
- un lieu physique où l'on échange des marchandises ?
- l'ensemble des agents économiques qui achètent et vendent le même bien ?
- l'ensemble des biens de consommation substituables à un produit donné ?

De façon synthétique, le marché peut être défini comme le lieu de rencontre entre une offre et une demande qui aboutit à la formation d'un prix.

La concurrence parfaite est un modèle dans lequel les prix s'imposent aux acheteurs comme aux vendeurs, sans que ceux-ci puissent les modifier. Cette hypothèse a toujours fasciné de nombreux économistes car sous cette condition, les agents économiques opèrent des choix qui réalisent spontanément les conditions de l'avantage collectif ; autrement dit, la poursuite d'intérêts égoïstes conduit à la réalisation de l'intérêt général. Le marché « libre » permet un ajustement optimal de l'offre et

[1] Pour les produits laitiers, les nouvelles ordonnances entrent en vigueur le 1er mai 1999.

de la demande. La théorie de la concurrence parfaite constitue un monument théorique harmonieux et achevé, formalisé par des équations mathématiques (WALRAS, 1874) (DEBREU, 1959).

Un marché en concurrence parfaite est défini par quatre conditions de base :

- ***Atomicité de l'offre et de la demande***: le nombre de vendeurs et d'acheteurs sur le marché est très élevé. Chacun d'eux ne peut escompter influencer le prix auquel l'échange sera effectué.
- ***Pas de barrière à l'entrée***: le nombre d'opérateurs peut augmenter aussi longtemps qu'un vendeur ou un acheteur potentiel trouve avantage à devenir opérateur effectif.
- ***Homogénéité du produit***: les biens échangés sont parfaitement substituables. Tous les échanges se réalisent au même prix.
- ***Information parfaite***: les agents économiques disposent d'une information parfaite sur les prix pratiqués (transparence du marché).

Une des difficultés rencontrées lorsque nous exposons la théorie de la concurrence parfaite est de l'illustrer par l'exemple concret d'un marché remplissant l'ensemble des conditions précédentes. Les quatre hypothèses qui caractérisent l'état de concurrence parfaite constituent le point de départ logique des théories qui tentent d'expliquer le fonctionnement des marchés en concurrence imparfaite : les imperfections du marché résultent de la violation de l'une au moins des quatre conditions clés de la concurrence parfaite. Chacune de ces imperfections a donné lieu à des développements théoriques multiples.

3. Pourquoi les firmes existent-elles ?

En 1937, dans un ouvrage devenu célèbre (The Nature of the Firm), RONALD COASE s'est posé la question de savoir pourquoi, dans une économie de marché, il existait des firmes, c'est-à-dire des structures indépendantes organisant la production sans passer par le marché. Pourquoi la firme existe-t-elle ? Pourquoi s'est imposée une forme d'organisation distincte du marché, alors même que ce dernier est considéré comme la forme supérieure de coordination des activités et d'allocation des ressources ?

L'idée principale développée par COASE est que le fonctionnement du marché n'est pas gratuit : il implique des **coûts de transaction** liés à la recherche de l'information, à la négociation de contrats et à la protection contre l'incertitude. L'existence des firmes (intégration verticale) peut être expliquée par des économies sur les coûts de transaction : il est moins coûteux d'internaliser une transaction que d'utiliser le marché. Les coûts de transaction peuvent être compris comme les coûts de fonctionnement du système économique. Ils constituent l'équivalent économique des frictions dans les systèmes physiques[2].

La conception de COASE contient deux propositions distinctes:

- La **firme** et le **marché** constituent deux formes alternatives de coordination économique. La marque distinctive de la firme est la suppression du système de prix.
- L'essence de la coordination par la firme se situe dans *l'exercice d'un pouvoir d'autorité* (conception hiérarchique de la firme qui met l'accent sur la fonction de direction et l'autorité de l'entrepreneur).

Le coeur de l'argumentation de COASE, mais qui rompt avec l'enseignement traditionnel de la microéconomie, est que le recours au marché, la coordination par les prix, entraîne des coûts. La coordination administrative interne à la firme s'impose dans la mesure où elle permet de faire l'économie de ces coûts.

Les coûts de marché recouvrent: les coûts de "découverte des prix adéquats" et les coûts "de négociation et de conclusion de contrats séparés pour chaque transaction" [COASE].

[2] Dans la théorie micro-économique classique, le marché fonctionne sans frottements, c'est-à-dire sans coûts. Une « main invisible », selon une expression devenue célèbre, organise le fonctionnement du marché : vendeurs et acheteurs se rencontrent sans aucun problème. COASE, en 1937, a posé la question suivante : qui paie le travail de la main invisible ? « L'homme est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ; tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société », Adam SMITH (1723-1790).

4. Williamson et l'économie des coûts de transaction

Sur la base des intuitions de COASE, WILLIAMSON (1975 et 1985) va pousser plus en avant l'analyse économique des coûts de transaction. Pour construire sa théorie (il existe des raisons économiques rationnelles d'organiser des transactions d'une manière et d'autres transactions d'une autre), WILLIAMSON retient deux hypothèses comportementales ainsi qu'un ensemble de facteurs responsables de la différenciation des transactions.

4.1. Première hypothèse comportementale : la rationalité limitée

Cette hypothèse affirme la limite des capacités et des connaissances individuelles des acteurs économiques[3]. Dans les relations qu'ils nouent entre eux, les agents ne peuvent pas prévoir à l'avance l'ensemble des éventualités qui agiront sur le résultat de leurs transactions. La conséquence essentielle de la rationalité limitée est **l'incomplétude des contrats** : le contrat ne peut pas définir à l'avance l'ensemble des obligations des partenaires pour les différents « états du monde » possibles puisque les agents n'ont qu'une connaissance incomplète des situations futures. Par conséquent, les conditions du déroulement d'une relation contractuelle prennent une grande importance. L'étude des systèmes qui organisent ce déroulement (appréciation des résultats, mode de règlement des conflits, procédures d'adaptation du contrat aux aléas, etc.) doit être une composante de l'analyse des organisations économiques.

L'incomplétude des contrats conduit à la possibilité des comportements « opportunistes ».

4.2 Deuxième hypothèse comportementale : l'opportunisme

Un comportement opportuniste consiste à rechercher son intérêt personnel en recourant à la ruse et à diverses formes de tricherie. L'opportunisme repose sur une révélation incomplète, déformée ou

[3] Le comportement est « intentionnellement rationnel mais seulement de façon limitée » (Simon, 1961).

falsifiée de l'information par un agent, notamment sur ses capacités, ses préférences ou ses intentions, et donc sur l'existence **d'asymétries d'information** entre les agents.

Nous pouvons distinguer deux formes d'opportunisme :

- ***l'opportunisme ex ante*** se présente quand il y a tricherie avant passation d'un contrat (par exemple si un vendeur fournit des informations tronquées ou fausses sur la qualité de son produit).
- ***L'opportunisme ex post*** se présente quand il y a tricherie dans la phase d'exécution du contrat, ce qui est en particulier rendu possible par l'incomplétude d'un contrat et la difficulté à déterminer si les parties ont bien respecté les termes du contrats.

La question de l'opportunisme se pose dès le moment où il y a simplement le risque que certains agents s'y livrent. Le risque d'opportunisme augmente les coûts de transaction, en l'occurrence le coût de négociation et de supervision d'un contrat ; il incite donc à l'internalisation de la transaction (firme).

4.3 L'analyse des transactions:

Deuxième étape de la théorie des coûts de transaction : l'analyse des types de transactions. Trois dimensions permettent de différencier les transactions : **la spécificité des actifs**, l'**incertitude** et la **fréquence**. La première est la plus importante.

La spécificité des actifs

Nous faisons ordinairement la distinction entre coûts fixes et coûts variables, mais il ne s'agit simplement que d'une distinction comptable. Il est plus pertinent pour l'étude des contrats de savoir si **les actifs sont redéployables ou non**. Au moins quatre différentes sortes de spécificité peuvent être distinguées pour les actifs : la **spécificité de site**, la **spécificité de l'actif physique ou actif matériel**, la **spécificité de l'actif humain** et les **actifs dédiés** pour la transaction (voir point 5).

La spécificité des actifs renvoie à des investissements durables qui sont réalisés à l'appui de transactions particulières. Il y a spécificité des actifs quand un investissement durable (matériel ou immatériel) doit être entrepris pour supporter une transaction particulière et que cet investissement n'est pas redéployable sur une autre transaction. La

spécificité des actifs change radicalement la nature des relations entre agents: la transaction ne peut plus être ni anonyme ni purement instantanée; il se crée un lien de dépendance personnelle durable entre les parties qui conduit à toute une série de problèmes quant à l'organisation de leur relations.

La spécificité des actifs prend seulement de l'importance lorsqu'elle est en relation avec la rationalité limitée et l'opportunisme et lorsqu'elle est en présence d'incertitude. Elle n'en reste pas moins le principe majeur qui confère à l'économie des coûts de transaction presque tout son contenu prédictif (WILLIAMSON, 1985).

L'incertitude

L'incertitude est le deuxième attribut d'une transaction à prendre en considération. L'incertitude qui importe ici est celle qui ne peut pas être traitée par les techniques de calcul économique (l'incertitude non probabilisable), c'est-à-dire celle qui bute sur la rationalité limitée. L'incertitude à prendre en compte n'est pas tant l'incertitude objective portant sur les états du monde (le climat par exemple) que l'incertitude comportementale, c'est-à-dire l'incertitude sur l'action des agents et plus spécifiquement l'incertitude qui résulte de comportements stratégiques, le fait que chaque agent agit à partir de conjectures sur le comportement des autres.

Incertitude et opportunisme sont étroitement liés. Pour WILLIAMSON, l'incertitude ne conduit à des problèmes d'organisation que quand elle se combine à la spécificité des actifs : dans le cas d'une transaction classique instantanée qui n'implique pas d'engagement pour l'avenir, l'incertitude sur le monde n'a pas d'effet sur l'organisation de la transaction et l'incertitude comportementale n'a pas lieu d'être (ex : achat d'un kilo de pommes au marché ; contre-exemple : l'achat d'une foreuse pour la construction du tunnel sous la Manche).

La fréquence

La troisième dimension d'une transaction à prendre en compte est la fréquence. Elle intervient dès que la transaction requiert un investissement spécifique. Celui-ci incite à la mise en place d'une forme organisationnelle spécialisée (négociation, rédaction du contrat,

garantie, contrôle, etc.) mais cela a un coup qui peut être élevé et qui ne se justifiera que si la transaction est importante et doit se répéter. Ainsi la fréquence de la transaction (unique, occasionnelle, récurrente) agira sur la forme d'organisation choisie ; en particulier, l'internalisation dans la firme est peu probable dans le cas d'une transaction unique.

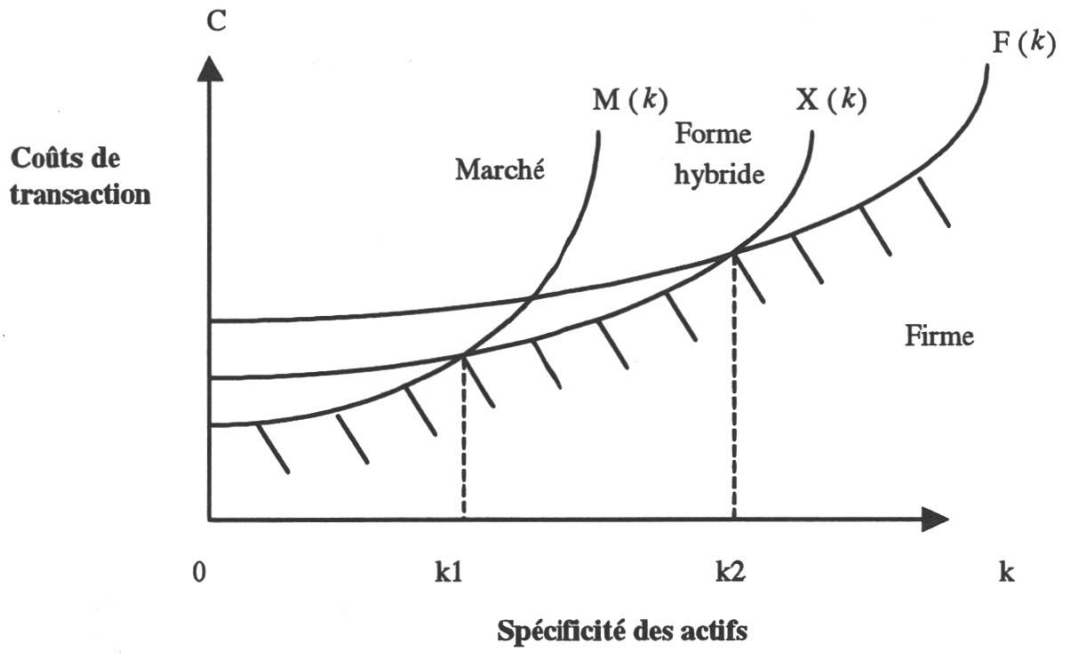
4.4 Types de transactions et structures de gouvernance

Une fois posés ses fondements microanalytiques, la théories des coûts de transaction s'attache à expliquer la diversité des formes d'organisation. La thèse défendue est que cette diversité peut être expliquée par les attributs des transactions et que le choix d'une structure organisationnelle répond avant tout à un critère d'efficience: **sera choisi l'arrangement institutionnel qui minimise les coûts, coûts de transaction plus coûts de production**.

En d'autres termes, c'est la conjonction de la rationalité limitée, de l'opportunisme et de la spécificité des actifs qui va déterminer le niveau de coûts de transaction encourus lors de l'échange. Compte tenu des concepts retenus par WILLIAMSON, le deuxième temps de l'analyse consiste à aligner la nature des transactions avec les arrangements institutionnels qui seront choisis par les individus : **marché (spot market)**, **hiérarchie** ou **forme intermédiaire** (**forme hybride**)[4]. Déterminées par la nature des transactions, les structures de gestion qui émergent sont pour WILLIAMSON, les plus « efficientes », c'est-à-dire qu'elles minimisent les coûts de transaction induits par l'échange, coûts liés à la négociation, au suivi et au contrôle du contrat (BAUDRY, 1995).
La contractualisation du marché cède la place à une contractualisation bilatérale qui, à son tour, est supplantée par une contractualisation unifiée (organisation interne) au fur et à mesure que la spécificité des actifs s'accentue (figure 1).

[4] Les arrangements institutionnels (marché, hiérarchie et formes hybrides) sont également appelés « structures de gouvernance » par WILLIAMSON.

Figure 1 : Les structures de gouvernance chez Williamson



Source : O. Williamson, « Comparative economic organization : the analysis of discrete alternative », Administrative Science Quarterly, vol. 36, p. 284. Schéma tiré de l'article de Baudry (1995).

5. L'analyse des filières agro-alimentaires : une comparaison entre le Vacherin Mont-d'Or (CH) et le Mont-d'Or (F)

La théorie des coûts de transactions est un outil conceptuel que nous utilisons fréquemment pour décrire la structure des filières agro-alimentaires et chercher à comprendre les formes d'organisation des transactions qui existent entre les entreprises aux différents échelons.

Au printemps 1998, deux stagiaires de l'Institut d'économie rurale se sont intéressés à l'organisation des filières du Vacherin Mont-d'Or et du Mont-d'Or, de part et d'autre de la frontière franco-suisse (PETITE, 1998, PELLETIER, 1998). Nous avons pensé qu'il serait intéressant de comparer l'organisation des transactions entre des entreprises

produisant le même produit (à peu de choses près) mais dans deux pays distincts, avec des politiques agricoles et des institutions différentes. Dans le cadre de cette enquête, nous avons rencontré des producteurs de lait, des fromagers, des affineurs, des grossistes, des distributeurs ainsi que des responsables d'organisations professionnelles dans les deux filières. Les sujets traités ont été l'organisation des transactions, la spécificité des actifs, les risques liés aux transactions, la fréquence des transactions et le rôle des organisations professionnelles et des institutions publiques.

5.1 Brève description des filières étudiées

Le Vacherin Mont-d'Or (Mont-d'Or ou Vacherin du Haut-Doubs en France) est un fromage à pâte molle, à croûte lavée et fleurie, de consistance crémeuse. L'emballage dans une boîte en écorce d'épicéa est caractéristique du produit. La fabrication est autorisée du 15 août (CH : du 1er septembre) au 31 mars. Le Vacherin est fabriqué avec du lait cru en France, avec du lait thermisé en Suisse. L'affinage est de 21 jours.

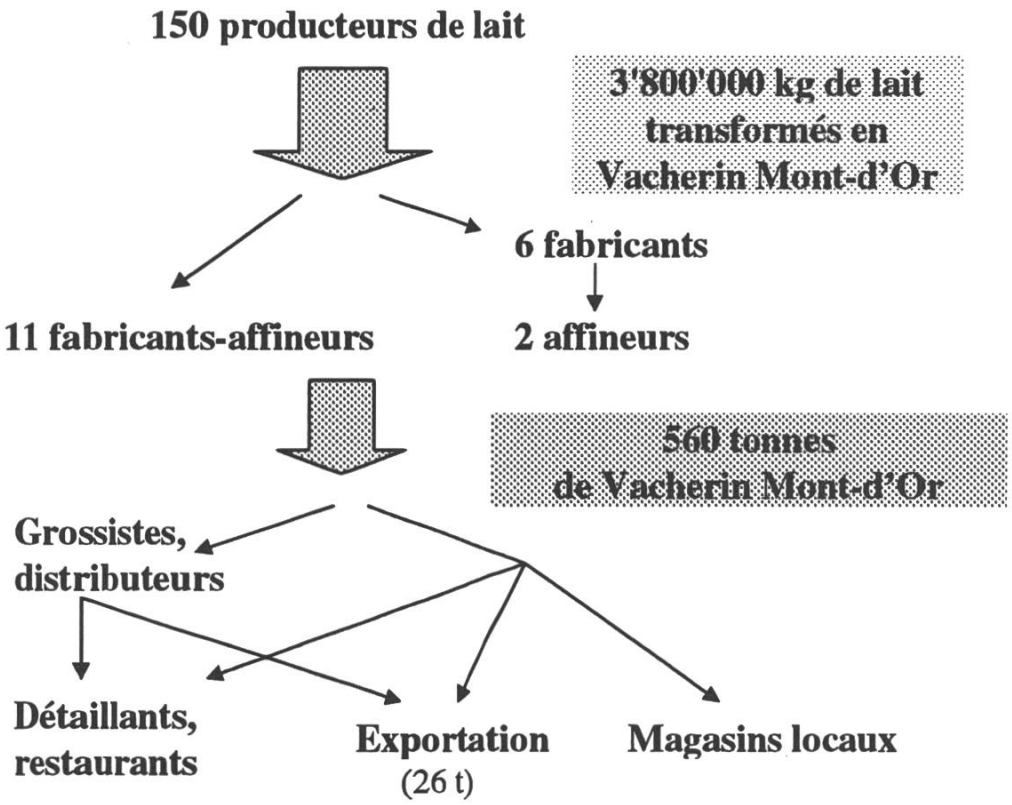
La zone de production s'étend le long de la frontière franco-suisse; en France, dans le Département du Doubs, à une altitude de plus de 700 mètres. En Suisse, la zone de production comprend le Jura vaudois et le pied du Jura. Le Mont-d'Or est une appellation d'origine contrôlée (AOC) depuis 1986. Une demande d'appellation d'origine contrôlée pour le Vacherin Mont-d'Or a été déposée auprès de l'OFAG en 1998 et le dossier est en cours d'évaluation.

La filière du Vacherin Mont-d'Or compte 150 producteurs de lait, 6 fabricants, 2 affineurs et 11 fabricants-affineurs en 1997. La production est de 560 tonnes par année pour un total de 3'800 tonnes de lait transformé (Figure 2). Les quantités produites sont stables depuis plusieurs années après une forte baisse, de plus de 1'000 tonnes de production annuelle en 1985, à moins de 400 tonnes en 1987, suite à une épidémie de listéria en 1986.

La filière du Mont-d'Or compte 350 producteurs de lait et 11 fabricants-affineurs. La production annuelle est de 2'800 tonnes en 1997 pour un total de 17'500 tonnes de lait transformé (Figure 3). Les quantités produites augmentent constamment, contrairement à ce qui se passe

en Suisse, de 500 tonnes en 1985 à 2'800 tonnes en 1997. Cette évolution s'explique par une qualité du produit plus constante et par de gros efforts de promotion. Le Mont-d'Or bénéficie également de l'image positive des produits typiques sous appellation d'origine contrôlée. Cette forte progression des volumes ne va pas d'ailleurs sans créer quelques inquiétudes au sein de la filière sur l'évolution des débouchés et sur la capacité de maintenir les prix. Le Vacherin Mont-d'Or, de son côté, peine à sortir des limites de la Suisse romande et à reconquérir le marché suisse-alémanique où la qualité du produit est considérée par les distributeurs comme difficile à gérer et où le souvenir de l'épidémie de listéria de 1986 est encore vif.

Figure 2 : La filière du Vacherin Mont-d'Or (CH)

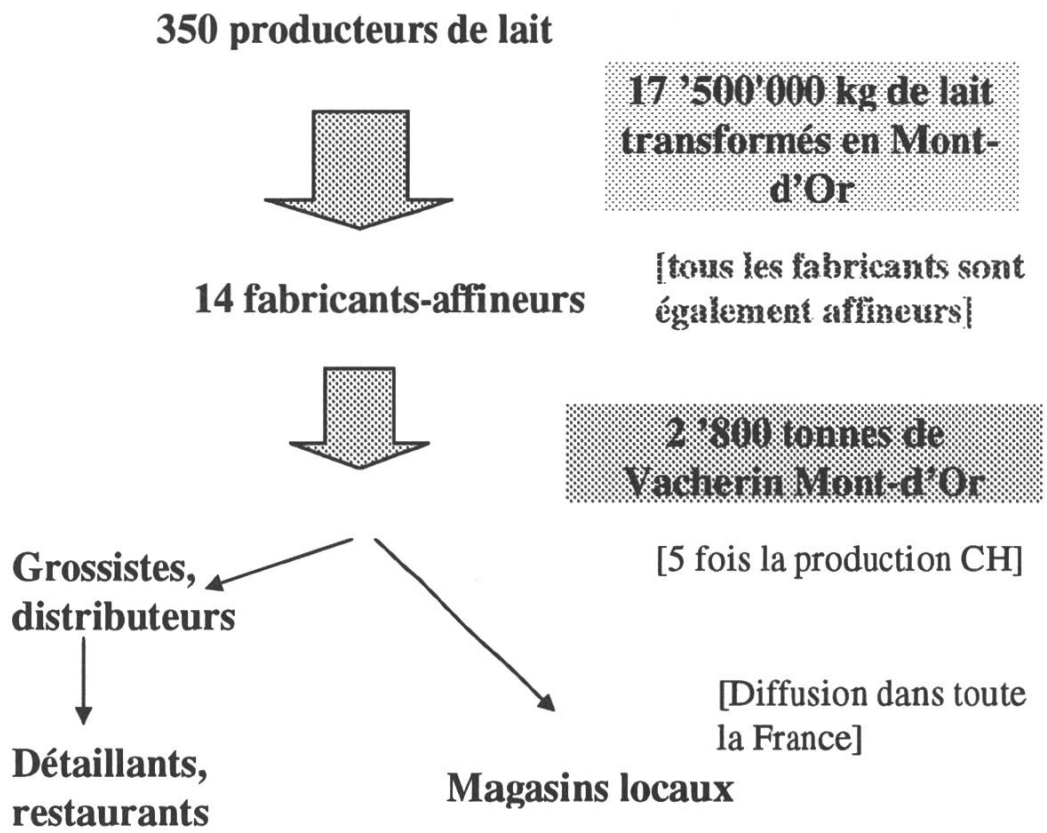


Source : Centrale du Vacherin Mont-d'Or, chiffres pour la saison 1996-1997

Une comparaison rapide entre les deux filières met en évidence une plus grande concentration des entreprises en France. Les ateliers de fabrication sont plus importants. Le Mont-d'Or est certes un produit

rentable[5], ce qui attire de gros opérateurs, mais c'est également une production risquée (listéria). Certains ateliers ferment car les coûts de mise aux normes sont élevés. Nous constatons également une intégration verticale plus accentuée en France puisque tous les fabricants sont aussi affineurs. Cette évolution se retrouve également en Suisse mais elle a été visiblement retardée.

Figure 3: La filière du Mont-d'Or (F)



Source : SIMO, chiffres pour la saison 1997-1998

L'évolution des deux filières au cours des années 1980 et 1990 peut s'expliquer par des organisations de marché et des politiques de soutien différentes. Notre propos n'est pas de développer cet argument dans la mesure où les politiques agricoles différentes entre la France et la Suisse n'ont pas eu d'influence sur les formes d'organisation des transaction choisies par les acteurs économiques des deux filières qui

[5] Les producteurs de lait destiné à la fabrication du Mont-d'Or touchent entre 2,25 et 2,70 FF le litre de lait. Le prix moyen du lait payé en France est de 1,90 FF ; il est de 2,20 FF en Franche-Comté.

sont l'objet de cet article[6]. Une intensité des paiements directs plus faible en France, un prix du lait différencié en fonction de la performance du produit et des pratiques d'interprofession[7] plus développées ont certainement contribué à renforcer la position concurrentielle du produit Mont-d'Or sur son marché. Un soutien moins axé sur le produit, des mesures agri-environnementales plus importantes, un prix du lait peu différencié selon les productions[8] et la présence d'une interprofession[9] aux compétences réduites expliquent sans doute le succès limité du Vacherin Mont-d'Or.

5.2 Organisations des échanges : des résultats comparables de part et d'autre de la frontière

Les résultats de nos observations sur les formes d'organisation des transactions choisies par les acteurs économiques dans les deux filières, en France et en Suisse, ont montré plus de similitudes que de différences, par rapport à ce que nous attendions au début de cette enquête. Dans les deux filières, nous avons pu montrer que le marché (spot market), en tant que structure de gouvernance, n'apparaissait qu'en aval de la filière, entre affineurs et grossistes d'une part et grossistes et distributeurs d'autre part. Des contrats bilatéraux (formes hybrides), dans certains cas l'intégration verticale (firme), ont été les structures de gouvernance observées entre les producteurs de lait et les fromagers ainsi qu'entre les fromagers et les affineurs (voir figure 4).

La théorie des coûts de transaction nous permet d'expliquer pourquoi nous rencontrons différents types d'organisation des transactions aux différents niveaux de la filière.

---

[6] Pour plus de précisions à ce sujet, voir : Stucki et al., 1994

[7] Le SIMO (Syndicat interprofessionnel de défense du Mont-d'Or) a été créé 1981 dans le but d'obtenir une AOC (1986). Il regroupe des producteurs de lait, des fromagers, des coopératives, des industriels et des entreprises du commerce [Pelletier, 1998].

[8] Il n'y a pas de plus-value spécifique pour le Vacherin Mont-d'Or. Un des enjeux de la filière, sous PA 2002, sera de négocier le retour des plus-values vers les producteurs de lait.

[9] L'AVMO (Association du vacherin Mont-d'Or) a été fondée en 1982. Elle regroupe des producteurs de lait, des fromagers et des affineurs. Elle s'occupe essentiellement de qualité du produit et de promotion [Petite, 1998].

La spécificité des actifs

Il existe une forte spécificité des actifs au niveau des producteurs de lait, des fromagers et des affineurs. Les actifs ne peuvent pas être redéployés facilement. En effet, les coûts d'opportunité de ces investissements sont très bas[10]. L'incertitude doit être réduite ; c'est pourquoi des contrats bilatéraux, dans certains cas l'intégration verticale, sont préférés au marché (spot market). Les contrats aident à réduire l'incertitude relative aux débouchés.

La fréquence des transactions

Les transactions sont fréquentes dans les deux filières observées (livraison bi-quotidienne du lait par exemple). La relation entre les acteurs (et la qualité de cette relation) est une source de valeur pour les agents économiques. Il vaut donc la peine d'investir dans de telles relations. Le marché (spot market) n'est pas adapté à ce type de transactions car, par définition, la relation entre les agents économiques n'a pas de valeur particulière. Les biens échangés ont une qualité relativement homogène et peuvent être achetés indifféremment au producteur A, B ou C. Le prix est le seul élément déterminant. Ceci explique aussi pourquoi le spot market n'apparaît qu'en aval de la filière : les distributeurs ne dépendent pas d'un seul produit mais offrent généralement une large palette de fromages.

L'incertitude

L'incertitude est grande pour les acteurs situés en amont de la filière (producteurs de lait, fromagers et affineurs) par rapport au débouché des biens intermédiaires. Un producteur de lait ne peut pas se permettre de chercher chaque jour un nouvel acheteur et doit assurer la prise en charge de son lait (généralement un contrat annuel avec son fromager). Un fromager ne peut pas démarcher chaque jour de nouveaux fournisseurs de lait. Quant à sa cave, elle est probablement trop petite pour affiner tous les fromages qu'il fabrique. Pour terminer, un affineur doit également assurer ses débouchés car le Vacherin est

[10] Le coût d'opportunité d'un facteur de production correspond à ce que pourrait rapporter ce facteur de production s'il était utilisé dans la meilleure alternative possible.

une denrée périssable qui doit être vendue après quelques semaines seulement[11].

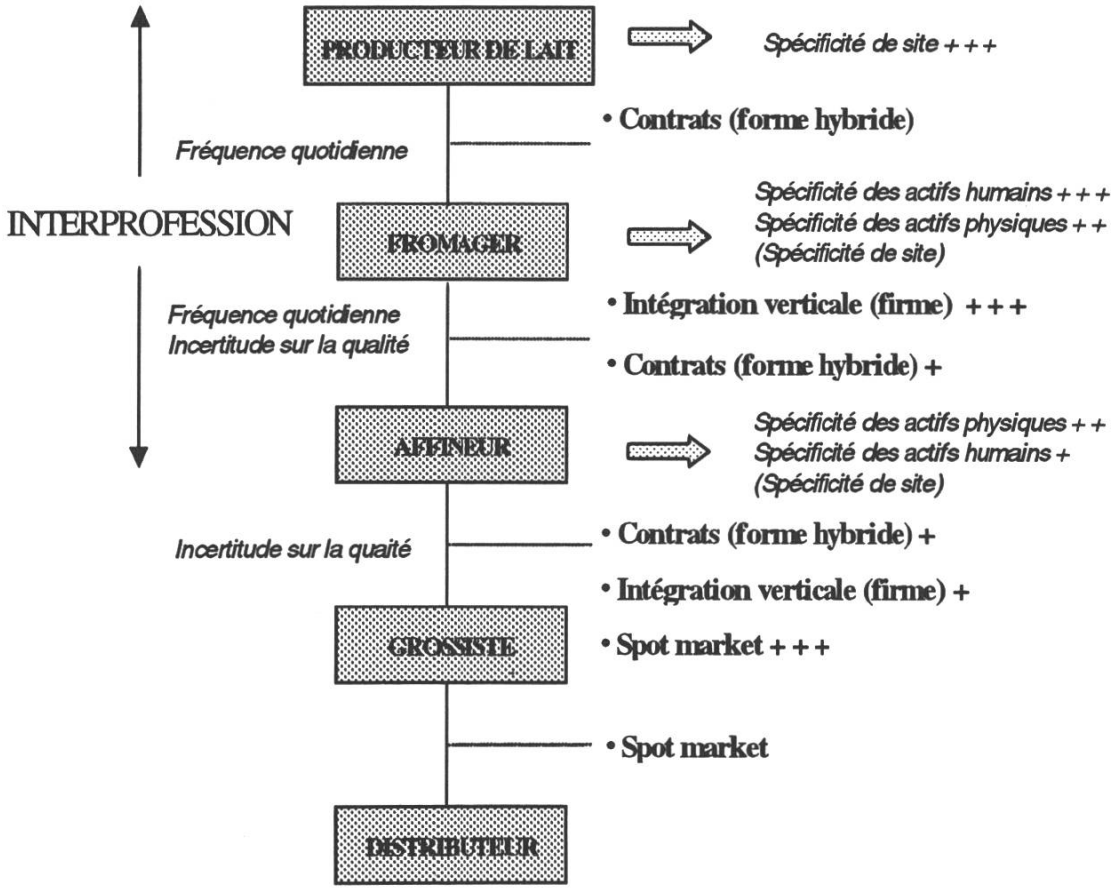
Tableau 1: La spécificité des actifs dans les filières du Vacherin Mont-d'Or et du Mont-d'Or

SPÉCIFICITÉ DES ACTIFS	COMMENTAIRE GENERAL	EXEMPLES
Spécificité de site	Les coûts d'installation et/ou de « relocalisation » sont élevés pour autant qu'il existe une possibilité de déplacer la production. La spécificité peut être due à la proximité des opérations de production.	Les producteurs de lait se trouvent dans des zones montagneuses où il existe peu d'alternatives à la pâture et à la production laitière. Les fromageries sont situées à proximité des producteurs de lait.
Spécificité des actifs physiques	Les coûts d'opportunité des facteurs de production sont bas.	Troupeau, étable, système de traite au niveau du producteur de lait ne peuvent pas être redéployés facilement. Idem pour les cuves et les caves d'affinage.
Spécificité des actifs humains	Un long apprentissage est nécessaire pour maîtriser toutes les techniques de production et d'élaboration du produit. L'expérience est importante.	Savoir-faire des différents acteurs de la filière, en particulier fromagers et affineurs. Le Vacherin est un produit sensible.
Actifs dédiés	Des investissements dans des actifs dédiés impliquent le développement de facteurs de production pour satisfaire un client particulier. Les actifs dédiés sont en principe transférables mais il n'existe pas de demande en dehors de la transaction considérée.	Nous pouvons mentionner ici, à titre d'exemple, l'extension d'une cave d'affinage pour satisfaire un acheteur particulier qui recherche des fromages affinés plus longtemps.

[11] Les risques sanitaires (listeria) et leurs conséquences financières sont également portés par les fabricants-affineurs.

L'incertitude est beaucoup plus faible au niveau des grossistes et des distributeurs. Ils achètent du Vacherin uniquement lorsqu'ils en ont besoin (le climat, en particulier la température, a un effet notable sur la consommation). Ils n'achètent pas de fromage chaque jour, ne dépendent pas d'un seul produit et peuvent offrir des produits substituts à leurs clients en cas de manque de Vacherin à l'étalage.

Figure 4 : Formes d'organisation des transactions (structures de gouvernance) rencontrées entre les différents échelons des filières du Mont-d'Or et du Vacherin Mont-d'Or

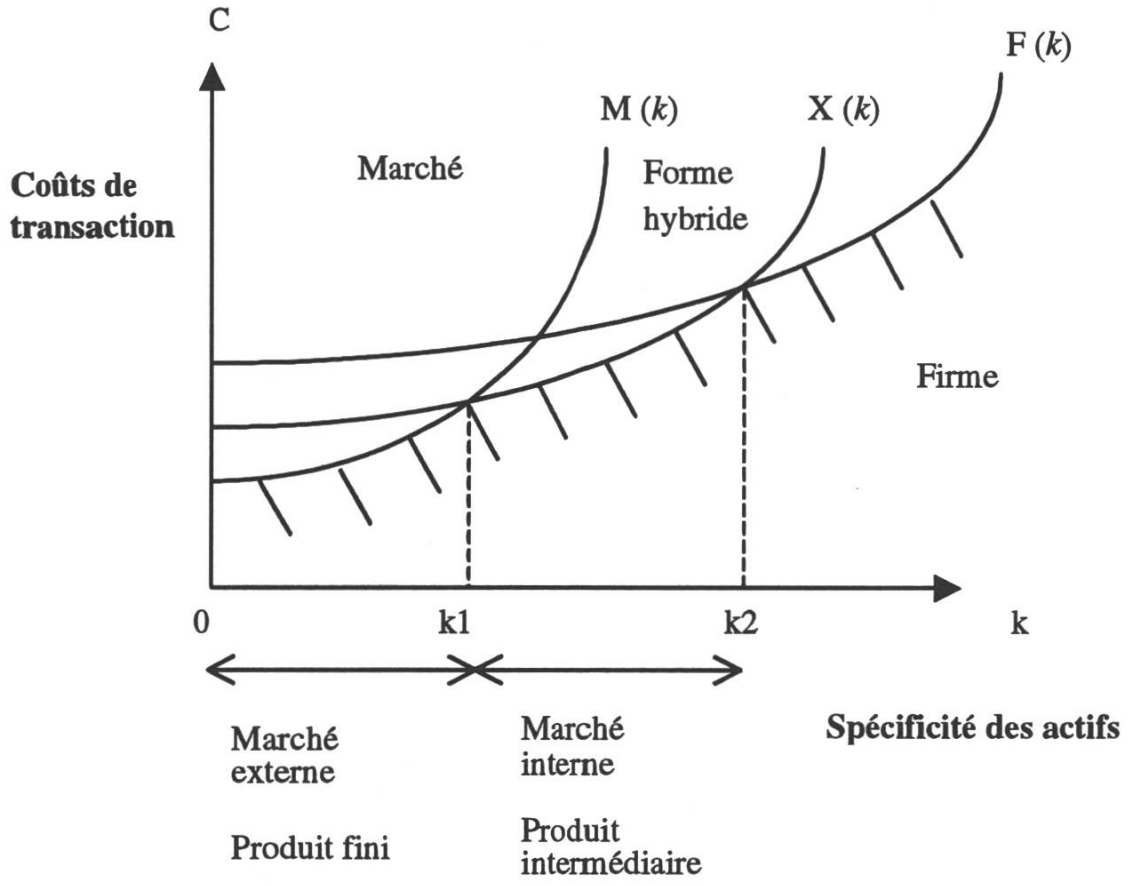


La mise en évidence de deux marchés différents : un marché intermédiaire et un marché final

L'analyse des filières du Vacherin Mont-d'Or et du Mont-d'Or à l'aide de la théorie des coûts de transaction nous permet d'identifier deux marchés distincts. Un premier marché « interne » qui correspond aux stades intermédiaires de fabrication du produit (production laitière, fabrication du fromage et affinage) et un second marché « externe » qui

correspond à la vente du produit fini aux derniers échelons de la filière (grossistes et distributeurs). Il semblerait que pour le marché « interne » la structure de gouvernance la plus efficiente soit la forme hybride. Elle permet à des entreprises de petite et moyenne taille d'économiser du temps et des compétences (ressources humaines) dans les activités de vente. Nous expliquons l'absence d'intégration verticale par la structure familiale des entreprises et par le savoir-faire très spécifique des acteurs. Pour le marché « externe », la forme de gouvernance la plus efficiente semble être le spot market. Ces constatations sont valables pour les deux filières, en France et en Suisse.

Figure 5 : Marché interne, marché externe et structures de gouvernance



Les limites de la théorie des coûts de transaction

Certaines limites à l'utilisation de la théorie des coûts de transaction dans l'analyse des filières agro-alimentaires peuvent également être mises en évidence.

Dans les filières où le nombre d'acteurs est limité, le rôle de la confiance d'une part, du contrôle social d'autre part, ne doivent pas être sous-estimés. Ceci peut expliquer pourquoi certaines filières ne sont pas intégrées verticalement alors que la théorie des coûts de transaction peut nous laisser croire qu'elles devraient l'être. Par conséquent, la taille des filières et l'expérience des entreprises en matière de coordination doivent également être considérées. La confiance entre les acteurs aide à réduire l'incertitude liée aux transactions. La même spécificité des actifs au niveau des entreprises mais dans des filières plus grandes peut conduire à une forme d'organisation des transactions différente. L'expérience de chaque entreprise, et par extension de toute la filière, doit être prise en considération lorsque nous cherchons à expliquer la structure d'organisation des échanges au sein d'un groupe d'entreprises (DOSI, TEECE, WINTER, 1990).

Le pouvoir de négociation (market power) des agents économiques est également un élément à ne pas négliger. Une filière peut être dominée par une seule entreprise ou par un petit groupe d'entreprises (entonnoir ou bottle neck). Cette entreprise ou ce groupe d'entreprises peut imposer ses conditions aux autres échelons de la filière (conditions d'achat et de vente). Un affineur préférera sans doute avoir un contrat à long terme avec un distributeur pour assurer ses débouchés. La spécificité des actifs, la fréquence des transactions et l'incertitude observées pourraient nous faire croire que la forme hybride est la structure d'organisation des transactions la plus appropriée. Dans la réalité, le distributeur est généralement assez puissant pour imposer à l'affineur la structure de gouvernance qui lui convient le mieux. L'affineur assume dès lors tous les risques de la production et de la vente d'une denrée alimentaire périssable. La relation commerciale a une valeur particulière pour l'affineur. Elle n'a sans doute pas la même valeur pour le distributeur qui peut acheter le même produit auprès d'une autre entreprise.

6. Conclusion

La libéralisation progressive des marchés agricoles (PA 2002) pose la question de l'organisation des échanges entre les partenaires économiques dans ce nouveau contexte.
Nous avons mis en évidence dans cet article des formes identiques d'organisation des échanges au sein de deux filières frontalières axées sur la production du même produit, mais dans des contextes socio-poli-

tiques différents. Ces observations semblent conformes à la théorie des coûts de transaction qui veut que les formes d'organisation des échanges retenues par les acteurs économiques tendent à réduire les coûts de transaction.
La forme hybride adoptée à l'intérieur la filière, sous forme de contrats dont plusieurs clauses sont négociées au plan de la filière (interprofession), permet de réduire sensiblement les coûts de transaction en permettant à des entreprises de petite et moyenne taille d'économiser du temps et des compétences (ressources humaines) dans les activités de vente.
Cependant, le rôle de la confiance et du contrôle social dans les filières où le nombre d'acteurs est limité d'une part, l'exercice de la puissance commerciale des entreprises dans l'organisation de la filière d'autre part, devraient également être considérés pour expliquer les formes d'organisation des transactions. Ces deux éléments ne sont généralement pas pris en compte dans une approche par la théorie des coûts de transaction et apparaissent comme une limite de la théorie dans notre cas particulier : le choix d'un mode de gouvernance ne dépend pas seulement des coûts de transaction et une analyse plus systématique des critères de sélection des formes de gouvernance est nécessaire.

Zusammenfassug

Durch die zunehmende Liberalisierung der Agrarmärkte (AP 2002) stellt sich die Frage nach der Organisation der Handelsflüsse zwischen den ökonomischen Partnern in diesem neuen Umfeld.
Im ersten Teil dieses Artikels wird die Transaktionskostentheorie vorgestellt (WILLIAMSON, 1985), die stark von den Arbeiten von COASE (1937) beeinflusst wurde. Nach der Transaktionskostentheorie werden drei Formen unterschieden, nach denen Transaktionen organisiert werden: der Markt, die Firma (vertikale Integration) und die hybriden Formen. Die gewählte Art ('governance structure') minimiert die Transaktionskosten. Die Kosten sind für jede Transaktion verschieden. Sie hängen von bestimmten Attributen der Transaktionen ab, nämlich von der Spezifizität der Aktiven, der Ungewissheit und der Häufigkeit der Transaktionen.
Im zweiten Teil des Artikels haben wir zwei Absatzketten (filières) studiert, die auf beiden Seiten der französisch-schweizerischen Grenze das gleiche Produkt herstellen: die Absatzkette des Vacherin Mont-d'Or (CH) und diejenige des Mont-d'Or (F). Es wird beschrieben, wie die Transaktionen in diesen beiden Absatzketten zwischen den verschiedenen Stufen organisiert sind. Die Transaktionskostentheorie erklärt, warum unterschiedliche Formen der Organisation von Transaktionen auf den

verschiedenen Stufen der Absatzketten zu beobachten sind. Aus diesem Vergleich ergeben sich viele Ähnlichkeiten zwischen den beiden Absatzketten. Der empirische Vergleich ermöglicht aber auch die Identifikation der Grenzen der Transaktionskostentheorie für den vorliegenden Fall. Auf der einen Seite ist die Rolle des Vertrauens und der sozialen Kontrollmechanismen in kleinen Absatzketten hervorzuheben, wenn die Zahl der ökonomischen Akteure klein ist. Auf der anderen Seite muss auch die Marktkraft der Unternehmen in der Absatzkette berücksichtigt werden, um die Form der Organisation der Transaktionen zu erklären. Diese zwei Elemente werden generell in der Transaktionskostenthehorie nicht berücksichtigt. Die Wahl einer 'governance structure' zur Organisation der Transaktionen hängt also nicht nur von den Transaktionskosten selbst ab und macht eine systematischere Analyse der angewandten Selektionskriterien notwendig.

Schlüsselwörter: **Absatzketten, Transaktionskosten, Koordination, Organisationsstruktur**

Bibliographie

BAUDRY B., 1995, Une nouvelle microéconomie, l'économie des coûts de transaction, in : Cahiers français: les nouvelles théories économiques, no 272, juillet-septembre 1995, La documentation française, Paris.

BROUSSEAU E., 1993, L'économie des contrats, technologies de l'information et coordination interentreprises, Presses universitaires de France, Paris.

BROUSSEAU E., 1995, De la science du marché à l'analyse économique des formes de coordination, in : Cahiers français: les nouvelles théories économiques, no 272, juillet-septembre 1995, La documentation française, Paris

CORIAT B., WEINSTEIN O., 1995, Les nouvelles théories de l'entreprise, Le livre de Poche, Paris.

DOSI G., TEECE D.J., WINTER S.G., 1990, Les frontières de l'entreprise : vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise, Revue d'Economie industrielle, no°51, 1er trimestre 1990.

GABSZEWICZ J., 1994, La concurrence imparfaite, La Découverte, Paris.

PELLETIER G., 1998, La filière du Mont-d'Or ou Vacherin du Haut-Doubs, analyse par la théorie des coûts de transaction, document interne, EPFZ, Institut d'économie rurale.

PETITE G., 1998, La filière du Vacherin Mont-d'Or en Suisse, une approche par la théorie des coûts de transaction, document interne, EPFZ, Institut d'économie rurale.

STUCKI E. W., BOITHIOT UTZMANN E., 1994, Agriculture et zones rurales : une comparaison des politiques structurelles de l'union européenne et de la Suisse, Institut d'économie rurale de l'EPFZ, Zurich.

WILLIAMSON E, 1985, The Economic Institutions of Capitalism, The Free Press, New York.

Anschrift des Verfassers:

Jean-Marc Chappuis
Institut d'économie rurale
Antenne Romande
GR Ecublens
1015 Lausanne

e-mail: jean.chappuis@iaw.agrl.ethz.ch