

OLIVER E. WILLIAMSON : DES ORGANISATIONS AUX INSTITUTIONS

Claude Ménard

Dalloz | *Revue d'économie politique*

2010/3 - Vol. 120
pages 421 à 439

ISSN 0373-2630

Article disponible en ligne à l'adresse:

<http://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2010-3-page-421.htm>

Pour citer cet article :

Ménard Claude, « Oliver E. Williamson : Des organisations aux institutions »,
Revue d'économie politique, 2010/3 Vol. 120, p. 421-439.

Distribution électronique Cairn.info pour Dalloz.

© Dalloz. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Oliver E. Williamson : Des organisations aux institutions*

Claude Ménard**

Williamson a été honoré du Prix Nobel d'économie pour son analyse des problèmes de gouvernance, en particulier l'arbitrage entre la décision d'intégrer (faire) ou le recours au marché (faire faire). Plus profondément, ses travaux ont exploré les modes alternatifs d'organisation de l'activité économique : marchés, hybrides, organisations intégrées, bureaux publics. Cette exploration va au-delà de la description et repose sur un jeu de concepts analytiques, au premier plan desquels les coûts de transaction et les contrats. Tout en passant en revue ces aspects essentiels, on soutient dans cet article que la contribution de Williamson va au-delà et conduit à modifier notre représentation du fonctionnement des économies de marché et de leur régulation, en particulier la politique de la concurrence. On débouche ainsi assez naturellement sur l'examen de l'encastrement des transactions dans leur environnement institutionnel.

transactions - contrats - organisations - institutions - réglementation

Oliver E. Williamson: From organizations to institutions

Williamson has been awarded the Nobel Prize in Economics for his analysis of issues of governance, particularly the trade-off between markets (buy) and hierarchies (make). However, his contributions go deeper, digging into the nature and properties of alternative modes organizing economic activities: markets, hybrids, integrated organizations, public bureaus. This exploration calls for a set of concepts that developed as analytical tools of their own, primarily transaction costs and contracts. Although we could hardly overrate this breakthrough, we submit that Williamson's contribution goes further and should change our representation of how a market economy works and how it is regulated, with a substantially revised conception of competition policies. As such it ends up quite naturally with the embeddedness of transactions into their institutional environment.

transactions - contracts - organizations - institutions - regulation

Classification JEL: A1, B3, D0, D2, K2, L.

* Cet article est une version modifiée d'une présentation des contributions d'Oliver Williamson faite à Oslo lors d'un Symposium organisé à l'occasion de la remise du Prix Nobel d'Économie (The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2009). Je remercie les organisateurs, en particulier Torger Reve, de m'avoir autorisé à publier cette version. Je suis aussi redevable à Oliver Williamson des commentaires faits à cette occasion.

** Professeur, Centre d'économie de la Sorbonne, Université de Paris 1 (Panthéon-Sorbonne), 106-112 bd de l'Hôpital, 75647 Paris Cedex 13. Email : Claude.Menard@univ-paris1.fr.

1. Introduction

L'impact d'une contribution scientifique se mesure à sa capacité de mieux nous aider à comprendre le monde tel qu'il fonctionne, mais aussi d'ouvrir des voies mal connues ou pas du tout explorées. Dans le long terme, une telle combinaison, lorsqu'elle est réussie, définit ce qu'Imre Lakatos qualifiait de programme de recherche « progressif », au sens où il génère de nouvelles idées et incite à de nouvelles investigations empiriques.

Oliver Williamson aura marqué la science économique, et au-delà, sur ces deux axes. Comme le comité du prix Nobel l'a souligné à juste titre, il a instillé dans l'agenda de la recherche en économie et en sciences sociales la question de la « gouvernance » ou, plus exactement, la question de la comparaison des modes de gouvernance, entendus comme « ...[the] examination of the comparative costs of planning, adapting, and monitoring task completion under alternative governance structures » [Williamson, 1996, p. 58]. Il est devenu un des auteurs les plus cités en économie, mais aussi en management (marketing, stratégie, etc.) et en sciences sociales (particulièrement en sociologie), et ces citations sont tout sauf formelles : elles interviennent comme pièces maîtresses dans des débats théoriques et surtout comme base d'explorations empiriques, y compris dans les tentatives de réfuter Williamson.

Bien entendu, il ne suffit pas pour qu'une contribution soit significative qu'elle mette une question à l'ordre du jour, bien que ce soit déjà un apport non trivial si on prend au sérieux l'idée qu'il est très difficile de faire bouger un paradigme scientifique, encore plus de le modifier substantiellement. Or, Williamson n'a pas seulement ouvert la voie à des recherches sur l'analyse de la gouvernance, il a aussi fourni aux chercheurs des outils conceptuels pour aller plus loin dans cette direction et pour étendre le champ de leur application.

Ces outils sont maintenant bien connus, du moins d'une cohorte d'économistes et de praticiens des sciences sociales qui s'est élargie au cours du temps tout en se confrontant à de nombreuses résistances, et on peut penser que ce Prix Nobel contribuera à en étendre la connaissance et l'utilisation¹. Ils sont articulés autour de deux concepts fondamentaux : les transactions et les contrats, les premières définissant une unité d'analyse alors que les seconds sont perçus par nombre d'économistes comme modalité centrale d'organisation de l'activité économique, transversale aux diverses formes (entreprises, marchés, hybrides) que cette organisation peut prendre². Compte tenu de ce que ces deux concepts sont maintenant connus, sinon

1. Paradoxalement, l'audience de Williamson s'est peut-être développée moins vite chez les économistes qu'en sciences de gestion. Ainsi George John [2009] a relevé le nombre spectaculaire de citations de Williamson en marketing et surtout le fait que ce nombre croît continuellement au cours des 25 dernières années.

2. Dans l'introduction à *The Firm as a Nexus of Treaties* (1990), Williamson adopte une position assez critique face à l'utilisation un peu abusive du concept de contrat, soulignant le caractère trop « légaliste » et formel de cette approche. Il propose alors de lui substituer le concept de « traité », qui aurait l'avantage de mettre au premier plan le caractère sociale-

toujours bien compris, je me contenterai d'en rappeler brièvement le contenu et j'insisterai plutôt sur la façon dont ils ont fertilisé des questions essentielles en économie et en sciences sociales. Après un bref rappel de l'itinéraire de Williamson (section 2) et de cette théorie des coûts de transaction identifiée à son nom (section 3), je mettrai donc l'accent sur les modifications profondes que cet auteur a introduit dans notre perception des modes d'organisation alternatifs qui structurent les économies de marchés (section 4), dans notre compréhension du fonctionnement des marchés et du rôle de la régulation (section 5), et dans notre appréhension de l'encastrement profond des transactions dans leur environnement institutionnel (section 6). J'insiste en conclusion (section 7) sur l'erreur qui consisterait à opposer gouvernance et marchés.

2. Un itinéraire riche ... et classique

Oliver Williamson naît en 1932 dans une famille modeste à Superior (Wisconsin), petite ville portuaire des Grands Lacs figée dans la glace plusieurs mois par année, de sorte que le travail d'été y était la règle, y compris pour les plus jeunes. Elevé dans cette atmosphère austère et incité par sa mère, enseignante dans l'école du coin, à poursuivre des études, le jeune Williamson développe un goût pour les sciences et leur application qui le conduisent au MIT, où il obtient son diplôme d'ingénieur. Son premier emploi est d'ailleurs celui d'ingénieur de projet auprès du gouvernement américain, ce qui l'amène à beaucoup voyager, en particulier dans l'Asie de l'après-guerre, et lui fournit l'occasion de connaître de très près les organisations de grandes tailles, publiques et privées. Il rencontre à Washington celle qui deviendra son épouse et avec qui il aura cinq enfants. Cependant son expérience d'ingénieur ne le satisfait pas pleinement et, comme il arrive souvent dans le système américain où les études supérieures sont poursuivies après une phase d'activités professionnelles, il décide d'entreprendre un doctorat. Tenté par le management, il entre à Stanford en 1958 et y découvre l'économie, en particulier au contact de Kenneth Arrow. Compte tenu de ce nouvel intérêt et de son bagage d'ingénieur, des amis lui recommandent alors de poursuivre ses études à Carnegie (devenue depuis Carnegie-Mellon), où il arrive en 1960.

L'expérience de Carnegie sera marquante et reste essentielle pour comprendre les travaux de Williamson. Les exigences académiques y étaient très élevées, en particulier en termes de publications, et le brassage disciplinaire intense. Le jeune doctorant y fait la connaissance de figures de premier plan, au premier chef Herbert Simon, mais aussi Richard Cyert, James March, etc. Le cours de ce dernier sur les organisations et le rôle du management déterminent son sujet de thèse, qu'il soutient en 1963, sur :

ment construit des transactions et la diversité des ordonnancements, publics ou privés, qui les sous-tendent. La proposition n'eut guère d'écho, et le concept de contrat a prévalu, chez les économistes comme chez Williamson.

The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm. La même année il publie dans le *Quarterly Journal of Economics* son premier article, « Selling Expense Barrier to Entry », rédigé dans le cadre d'un séminaire sur les mathématiques des sciences sociales animé par Simon. L'article se situe à l'intersection de l'économie industrielle (« industrial organization »), alors en pleine expansion grâce à l'influence de Joe Bain, et du marketing. Dès ce moment se dessinent nettement les voies de la recherche que Williamson explorera sans discontinuer, et qui portent sur la nature des organisations, le rôle de la hiérarchie, l'interaction entre organisations et marchés, l'encastrement dans un environnement institutionnel, et les outils nécessaires pour analyser et comprendre ces phénomènes complexes.

Sa thèse soutenue, Williamson obtient avec le soutien de Bain et de l'équipe de Carnegie son premier poste, en économie industrielle, à Berkeley. Il y fait la connaissance et devient l'ami de jeunes économistes maintenant connus (Peter Diamond, Daniel McFadden, Sidney Winter, entre autres) dont les centres d'intérêt renforcent sa propre démarche. Deux séjours, à la Rand Corporation et à l'UCLA, le confrontent aux théoriciens des droits de propriété, en particulier Armen Alchian, et l'ouvrent à la dimension institutionnelle de l'activité économique. Une offre de l'Université de Pennsylvanie, toujours en économie industrielle, contribue à renforcer cette dimension en le mettant en contact avec des juristes influencés par Posner. Une longue parenthèse à la Division Antitrust du Département de la Justice américain, où il travaille sur plusieurs cas délicats et sur la formulation des politiques antitrust (« Merger Guidelines »), vient étayer sa connaissance empirique des raisons qui poussent des entreprises à des fusions ou des acquisitions, et le sensibilise aux insuffisances et difficultés des politiques de la concurrence. Le sous-titre de son ouvrage de référence, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* [1975] synthétise cette riche expérience.

De retour à la vie universitaire, l'activité de Williamson est dorénavant entièrement tournée vers la recherche et la formation de jeunes chercheurs qu'on retrouvera disséminés dans diverses disciplines des établissements les plus prestigieux, assurant à ses travaux une influence qui déborde très largement le milieu économique. Parmi les nombreuses contributions de cette période et outre son activité éditoriale à l'influent *Bell Journal of Economics*³, il convient de souligner la parution en 1971 de : « The Vertical Integration of Production : Market Failure Considerations », où on trouve de façon très ramassée les principaux thèmes développés par la suite, en particulier l'émergence du rôle des coûts de transaction et des contrats dans l'analyse des arbitrages entre le recours au marché et la décision d'intégrer. A partir de ce moment, la référence à Coase devient centrale dans les travaux de Williamson.

Professeur à Yale de 1983 à 1989, aux côtés de Nelson, Winter, Holmstrom, et affilié simultanément à la « Law School », à la « School of Organization and Management », et au département d'économie, puis de retour à Berkeley, avec un rattachement institutionnel similaire, ce qui signale sans

3. Devenu depuis le *Rand Journal of Economics*.

ambiguïté son positionnement interdisciplinaire, Williamson développe et affine le programme de recherche qui lui a valu le Prix Nobel et qu'il inscrit avec insistance dans la lignée de ceux qu'il considère comme ses maîtres : Arrow, Chandler, Coase, et Simon, auxquels il convient d'ajouter la forte influence des écrits de Chester Barnard. Ses principales publications sont retravaillées et rassemblées dans des ouvrages très cités, notamment *Markets and Hierarchies* [1975], *The Economic Institutions of Capitalism* [1985] et *The Mechanisms of Governance* [1996]. Son article « Taking Stock, Looking Ahead » [2000], qui reprend son allocution présidentielle à l'International Society for New Institutional Economics, qu'il a contribué à fonder avec Coase, North et quelques autres, résume excellemment la diversité d'apports qui, en dernière instance, se rattachent tous à ce qu'il est convenu d'appeler l'économie des coûts de transaction.

3. L'économie des coûts de transaction

Cet aspect étant le plus connu de Williamson, on se contentera ici d'un très bref rappel sur des concepts qui deviennent centraux à partir des années 1970, réinsérant dans une perspective nouvelle ses travaux antérieurs sur le management, la hiérarchie, les défaillances du mécanisme des prix et les difficultés d'une économie de la concurrence.

Ronald Coase, initiateur de cette approche, a très bien résumé les raisons de l'importance accordée aux coûts de transaction [Coase, 1998]. S'en référant à l'argument qui inaugure *La Richesse des Nations* [1776], celui de la division du travail, il notait que pour tirer pleinement parti de celle-ci, il faut pouvoir répondre à une question non triviale : quels sont les dispositifs permettant d'organiser efficacement et à grande échelle les transactions, de manière à bénéficier de la spécialisation des tâches et des compétences ? La réponse centrée sur le rôle de la main invisible des prix ne résout pas pleinement le problème : par exemple, elle n'explique pas l'existence et les caractéristiques internes des entreprises de grande taille.

C'est à cette question que s'est attaqué Williamson, et qui l'identifie à l'économie des coûts de transaction. Par transaction, on entend tout transfert de droits d'usage sur des biens et des services entre unités technologiquement séparables [Williamson, 1985, p. 1]. Sans transfert de droits, les agents seraient renvoyés à une économie d'autosuffisance radicale. Même Robinson, dans son île, procède à de tels transferts avec Vendredi. Dans une économie de marché développée, les droits de propriété constituent évidemment une forme essentielle de ces transferts. Mais il en existe d'autres modalités, par exemple entre divisions d'une grande entreprise, entre services de l'État, ou encore entre membres d'une collectivité (d'où le fameux problème des « commons », qui a grandement contribué à l'attribution simultanée du Nobel 2009 à Elinor Ostrom). Il y a donc une grande généralité du concept de transaction, applicable quel que soit le mode d'organisation sociale. L'autre partie de la définition est cependant tout aussi importante : pour qu'il y ait transaction, il faut qu'une activité puisse être

technologiquement séparable. En contrepartie, dès qu'il y a séparabilité il y a théoriquement possibilité d'entreprises distinctes. Il en résulte des conséquences fondamentales pour l'analyse des frontières de l'entreprise et des stratégies que celle-ci est amenée à adopter.

On aborde là le deuxième volet du raisonnement. A partir du moment où la technologie permet de séparer les activités de production ou d'échange, il existe plusieurs façons de les organiser et de les coordonner. Le mécanisme des prix en est une modalité⁴. Mais il requiert tout un ensemble de dispositifs techniques (par exemple l'affichage des prix) et institutionnels (par exemple la définition des droits transférables, l'existence d'assurances ou de tribunaux pour garantir les engagements pris) qui ont tous un coût. Williamson s'inscrit là dans la lignée de Coase. Il en prolonge la leçon en exhibant le fait qu'il y a aussi des coûts pour les modes alternatifs d'organisation des transactions, d'où la définition générale des coûts de transaction comme « ...the comparative costs of planning, adapting, and monitoring task completion under alternative governance structures. » [1985, p. 2 ; italique de OEW]. Et surtout, il rend l'approche opérationnelle en identifiant trois variables qui au niveau microéconomique d'une transaction en déterminent le coût : la spécificité des investissements requis par cette transaction, le degré d'incertitude qui l'entoure, et la fréquence à laquelle elle intervient⁵. Ces trois variables, en particulier la première, ont donné lieu à des centaines de tests empiriques qui ont beaucoup contribué à la notoriété de l'approche williamsonienne.

Un très bon cas de figure et un apport de Williamson qui a pris un poids considérable dans la littérature économique récente, est celui des contrats⁶. Typiquement, un contrat organise des transferts de droits. Nombre d'économistes soutiennent même que tout transfert de droits s'accompagne d'un contrat, explicite ou implicite. L'affirmation est en un sens un peu tautologique par rapport à la définition des transactions. Mais, en tout état de cause, les contrats jouent un grand rôle dans l'organisation de l'activité en économie de marché. Or ils entraînent toute une série de coûts, que Williamson synthétise ainsi : « The ex ante costs of drafting, negotiating, and safeguarding an agreement and, more especially, the ex post costs of maladaptation and adjustment that arise when contract execution is misaligned as a result of gaps, errors, omissions, and unanticipated disturbances » [1996, p. 379]⁷. Ainsi comprise, l'approche contractuelle fournit une « loupe » (« contractual lenses ») pour déceler les divers coûts de transaction, y com-

4. Il convient de rappeler que Williamson a beaucoup travaillé sur la question des prix dans la première partie de sa carrière : professeur d'économie industrielle, il a publié de nombreux articles sur les structures de marché, les barrières à l'entrée etc., et a coédité un ouvrage (avec Almarin Phillips, en 1968) sur la théorie des prix.

5. Il revient à Douglass C. North, autre Prix Nobel d'économie, d'avoir poussé l'analyse des coûts de transaction au niveau macroéconomique, exhibant le rôle des institutions dans la détermination du niveau agrégé de ces coûts et dans les conditions de mise en œuvre des transactions, faisant ainsi le lien avec les thématiques de la croissance et du développement.

6. Williamson introduit la thématique contractuelle dans la littérature économique dès 1971, dans son article « The Vertical Intégration of Production ».

7. Williamson ajoute : « the costs of running the economic system », ce qui lui permet d'identifier ces coûts aux coûts de transaction.

pris au plan empirique : l'étude des contrats a ainsi pris une place considérable, peut-être exorbitante, dans les tests inspirés de Williamson.

C'est que les contrats sont incomplets : ils se heurtent à la rationalité limitée des agents, et ils sont entachés d'incertitude générés par l'environnement. D'un côté, les agents ont une capacité restreinte d'acquisition, de traitement et d'utilisation de l'information, de sorte qu'il y a toujours des « blancs » dans leur façon d'organiser les transactions. De l'autre, l'existence de variations imprévisibles des « états de la nature » (incluant les règles institutionnelles) font des contrats des outils de coordination très imparfaits. Il en résulte des « risques contractuels » dont les agents peuvent être incités à tirer avantage (la fameuse hypothèse, si controversée, de comportements opportunistes, qui affirme simplement que les agents sont susceptibles de tels comportements).

Incomplets, les contrats ont des caractéristiques et des coûts différents, en fonction des modes d'organisation dans lesquels ils s'insèrent : ils sont « ...embedded in a governance structure » [1985, chap. 15, # 3]. Le choix du contrat efficace dépendra des attributs des transactions concernées (voir les trois variables identifiées ci-haut) et des dispositifs de mise en œuvre (« enforcement ») qui les enchâssent dans leur environnement institutionnel. On retrouve là les deux dimensions du programme de recherche néo-institutionnel dont Williamson est un des principaux inspirateurs.

4. L'entreprise : un mode d'organisation ... parmi d'autres

Dans sa proclamation, le comité du Prix Nobel a mis l'accent, à juste titre, sur la contribution de Williamson au premier volet, celui de la gouvernance. Il y a un consensus assez général pour le créditer sur ce point d'une analyse novatrice qui a pris appui sur l'examen de l'intégration (verticale), comprise comme arbitrage entre le marché et l'entreprise, entre « faire » ou « faire faire » : c'est le maintenant fameux problème du « *make-or-buy* », qui a conduit Williamson à repenser la question des « frontières » de l'entreprise et, par la même, du marché.

Derrière la question de l'arbitrage entre ces deux modes d'organisation, il y a un enjeu encore plus profond, hérité de Coase : *comment expliquer l'existence même d'organisations complexes et de grande taille dans une économie de marché* [1985, ch.4, # 1] ? Pourquoi une aussi large fraction de l'activité de production et d'échange est-elle assurée par une coordination faisant appel à une hiérarchie qui dans nombre de cas tient son pouvoir de droits de propriété dispersés ? Ces questions ont progressivement été élargies pour englober la diversité des solutions organisationnelles, par exemple pour rendre compte d'arrangements comme la franchise, les alliances stratégiques, etc. : comment expliquer cette diversité des modes d'organisation, et comment rendre compte de la logique des arbitrages qui en résultent ?

En explorant ces questions, Williamson a bien entendu remis à l'ordre du jour le problème de la nature de l'entreprise, mais il a surtout transformé la réponse proposée par Coase en développant, étendant et rendant opérationnel le concept de coûts de transaction et en le complétant par l'approche contractuelle. L'identification de variables déterminant ces coûts et structurant les contrats et leur encastrement dans des structures de gouvernance spécifiques a permis de tester l'explication. On sait maintenant que celle-ci ne rend pas compte de tout, par exemple de la coexistence parfois durable de structures de gouvernance alternatives pour des transactions similaires, mais qu'elle fournit un outil d'analyse incontournable.

La référence à la « gouvernance » présente une certaine ambiguïté : dans le vocabulaire courant, en particulier en gestion, elle fait aussitôt surgir l'image de la « corporate governance ». En ce sens l'expression « mode d'organisation » serait peut-être préférable [Ménard, 2005a]. Le point important cependant, et un apport essentiel de Williamson, est la direction de recherche que cette référence désigne : pour comprendre les choix organisationnels, il faut aller *au-delà de l'arbitrage* entre « marchés » et « hiérarchie » et entrer dans la caractérisation comparée des gouvernances, en particulier ouvrir la « boîte noire » de l'entreprise. Deux dimensions sont alors prises en compte. (1) Le choix d'un mode d'organisation est partiellement tributaire de la structure des marchés et de l'intensité de la concurrence, qui influencent le type d'investissement requis, le degré de spécificité de ces investissements, et l'incertitude entourant l'organisation des transactions. On reconnaît là l'héritage de l'économie industrielle, mûrie de coûts de transaction. (2) Mais surtout, il convient de prendre en compte les caractéristiques internes de l'arrangement choisi et leur dynamique. Par exemple, comment les ressources sont-elles allouées à l'intérieur de l'entreprise ? Quel est la nature et le rôle exact des différents types de contrats, avec les employés, les fournisseurs, etc. ? Quelle organisation des tâches minimise les coûts de transaction internes ? Comment se prennent les décisions stratégiques et dans quelles conditions, à quels coûts, sont-elles mises en œuvre ? Quel impact a sur la gouvernance le choix de tel mode de financement, par exemple l'emprunt, par rapport à tel autre, par exemple l'émission de titres ? Sur toutes ces questions, et un certain nombre d'autres, Williamson a fait des contributions marquantes. Cela explique d'ailleurs son influence chez les gestionnaires, en stratégie, en marketing, etc.

Or ces problèmes de gouvernance renvoient à la question centrale : qu'est ce qui fait qu'une entreprise est efficace au point de choisir d'organiser en interne les transactions plutôt que d'avoir recours au marché ? Williamson réintègre ainsi dans le cadre théorique unificateur des coûts de transaction ses travaux initiaux sur le management, et réaffirme sa filiation avec le groupe de Carnegie. Il introduit en économie une vision positive du management comme constituante à part entière (la référence à Chester Barnard est ici importante – voir par exemple [1985, chap. 12]). Cet apport n'est pas trivial : il suffit pour en prendre la mesure de regarder à peu près n'importe quel ouvrage de microéconomie, où le manager n'existe tout simplement

pas ; ou même la théorie moderne de l'agence où le manager est au mieux le relai du principal, et dans la plupart des cas le problème, non la solution !⁸

Le choix de « faire » plutôt que de « faire faire » dépend donc des propriétés comparées des modes d'organisation et de l'impossibilité de transposer dans un mode ce qui fonctionne bien dans un autre. C'est ce que Williamson appelle l'impossibilité de l'intervention sélective (« selective intervention ») : par exemple, les incitations fortes du marché ne peuvent être dupliquées dans l'entreprise, de même que la force de coordination de la hiérarchie ne peut être transplantée telle quelle dans les organisations hybrides.

En effet, et c'est là une autre contribution de Williamson qui dans la durée pourrait bien se révéler tout aussi significative que l'arbitrage entre « marchés » et « hiérarchie », il y a de très nombreuses situations où cette impossibilité fait que le recours au mécanisme des prix se révèle un instrument de coordination trop faible ou impose des délais d'adaptation trop longs, alors que l'intégration se heurte à l'importance des coûts administratifs et à des problèmes d'incitations. Les acteurs se tournent alors vers d'autres modalités organisationnelles, initialement identifiées comme arrangements « non-standards », puis qualifiés d'**hybrides**. Ce concept recouvre un vaste ensemble d'accords interentreprises, depuis la franchise jusqu'aux alliances stratégiques et autres « joint ventures », requérant la mise en place de modalités de gouvernance spécifique. Ces arrangements, à peu près totalement ignorés de la théorie économique au moment où Williamson les introduit dans son analyse, en les considérant d'ailleurs initialement comme instables et transitoires, ont depuis donné lieu à une très abondante littérature et apparaissent de plus en plus comme une catégorie d'organisations à part entière⁹.

Les travaux de Williamson permettent ainsi de comprendre le rôle des coûts de transaction dans la détermination des frontières de l'entreprise, mais aussi d'aller beaucoup plus loin dans la représentation de la complexité organisationnelle des économies de marché. Son message central, à cet égard, tient en quelques mots : tous les modes d'organisation d'une transaction ne sont pas nécessairement possibles à l'instant t , et tous les modes possibles comportent des défaillances de sorte que les choix effectués restent susceptibles de remises en cause et d'adaptation. Au plan positif comme au plan normatif, ces choix stratégiques exigent une approche comparative, prenant en compte les caractéristiques des transactions à effectuer et les coûts associés, et examinant avec la plus grande attention les avantages respectifs des solutions alternatives eu égard à l'intensité des incitations, aux capacités de coordination, et aux exigences et modalités de contrôle.

Un simple regard dans les manuels de microéconomie ou d'économie industrielle suffit pour se convaincre du chemin qui reste à parcourir pour que les économistes prennent pleinement en compte cette diversité des

8. Williamson modifie ainsi le contenu même du terme « hiérarchie », qui ne désigne plus la position d'une personne dans une structure, mais un mode de coordination.

9. Pour une analyse détaillée des caractéristiques de cette classe d'organisations, voir Ménard [2010], et Baker *et al.* [2008] pour une modélisation stimulante. L'évolution de Williamson sur la nature et le rôle de ces formes est analysée dans Ménard [2009].

modes d'organisation en économie de marché et pour que la recherche en éclaire plus à fond les tenants et les aboutissants.

5. De la menace à l'engagement crédible

La conception des modes d'organisation développée par Williamson nous amène ainsi loin du déterminisme technologique de la fonction de production. Il en résulte des modifications profondes dans la façon d'analyser le fonctionnement des économies de marché et des effets prolongés sur la conception des politiques de la concurrence, comme le suggérait déjà le sous-titre de son ouvrage de 1975. Cependant, la remarque faite par Coase à propos de « The Nature of the Firm » à l'occasion d'une conférence organisée par le NBER en 1972 s'applique aussi aux contributions de Williamson : les coûts de transaction sont souvent cités¹⁰, mais les conséquences de leur prise en compte sont loin d'être comprises. L'approche des structures de marché, des problèmes de fusions et acquisitions, des accords interentreprises, etc., ouvre des perspectives dont la plupart des économistes n'ont pas encore vraiment pris conscience, comme le notait à juste titre Joskow [2002].

Mal interprétées, les analyses williamsonniennes de ces phénomènes lui ont parfois valu l'accusation de chantre du grand capitalisme. C'est que, dans des contextes où le développement d'entreprises de grande taille et de structures oligopolistiques est perçu comme motivé avant tout par des stratégies de capture et/ou comme menace au caractère concurrentiel de l'économie, Williamson souligne dès son passage à la Division Antitrust que les acquisitions ou les contraintes contractuelles imposées par une entreprise à ses partenaires peuvent avoir des motivations valables du point de vue économique¹¹.

Bien entendu, il ne s'agit pas de nier l'existence de comportements anticoncurrentiels, de stratégies visant à créer des barrières à l'entrée, et autres thèmes traditionnels en économie industrielle, sur lesquels Williamson a d'ailleurs publié. Cependant les stratégies de fusion-acquisition ou les restrictions contractuelles résultent très souvent d'une autre logique, motivée par la volonté de tirer parti d'une nouvelle technologie ou plus encore par des considérations organisationnelles visant à tirer avantage de l'internalisation des transactions pour en réduire les coûts et donc améliorer la compétitivité. *Il y a des transactions qu'une entreprise de grande taille peut arriver à organiser plus efficacement qu'une collection d'entreprises concurrentes de petite taille.* Prenons l'exemple des subsides croisés. Certes ils

10. Williamson est avec Adam Smith l'auteur le plus cité en économie. Il a aussi un taux de citations exceptionnel en marketing, stratégie etc.

11. Voir « The Economics of Antitrust : Transaction Cost Considerations » [1974] et les chapitres 10 à 12 de *Markets and Hierarchies*.

correspondent parfois à des stratégies prédatrices, visant à mettre des concurrents en difficulté. Mais ils peuvent tout aussi bien découler d'une stratégie rationnelle d'allocation interne des ressources, par exemple en finançant des activités que le marché des capitaux ne financerait pas ou financerait à des coûts trop élevés [1975, chap. 9]. C'est en cela que la prise en compte des coûts de transaction importe : elle permet d'éclairer la face obscure des stratégies d'intégration ou de coopération, par exemple lorsqu'elles visent à résoudre des problèmes de gouvernance entre entreprises amenées à collaborer, comme c'est souvent le cas en Recherche et Développement [1993a]. L'approche transactionnelle éclaire ainsi d'un autre jour les fusions, acquisitions, alliances et même ententes : économiser sur les coûts de transaction importe tout autant que les visées stratégiques.

Aussi l'analyse des structures de marché et les politiques de la concurrence qui en découlent devraient-elles davantage se soucier de la prise en compte des coûts de transaction plutôt que de se focaliser exclusivement sur les soupçons de comportements anticoncurrentiels. La concentration sur un marché peut très bien résulter des capacités différenciées des joueurs à organiser les transactions efficacement. Il en va de l'économie comme du football : il est indéniable qu'il arrive à des joueurs de tricher et de se comporter de façon opportuniste, ce qui explique la nécessité de règles strictes et d'arbitres rigoureux pour les mettre en œuvre. Il n'en reste pas moins que le comportement dominant des joueurs repose sur des stratégies motivées par la volonté de vaincre plus que par celle de tricher ! De même les choix organisationnels, qui déterminent en dernier ressort les structures de marché, visent d'abord à trouver une solution adaptée aux caractéristiques des transactions, lorsque des investissements spécifiques sont requis ou que l'incertitude menace les relations avec des partenaires, par exemple en permettant un pilotage adéquat des relations avec les fournisseurs ou les concurrents (et il arrive souvent, en particulier dans les arrangements « hybrides », que les partenaires soient aussi des concurrents).

Cette prise en compte de déterminants de choix qui ne sont ni malintentionnés ni guidés par les nécessités technologiques conduit à aborder un autre thème important dans les travaux de Williamson, celui de l'innovation. On lui a souvent reproché de ne pas suffisamment prendre en compte la dimension technologique. Il s'en est expliqué en mettant de l'avant sa stratégie de recherche. Face au déterminisme technologique, fondé sur la fonction de production, prévalant dans l'analyse de l'intégration, il a voulu mettre au premier plan que l'arbitrage entre « marchés » et « hiérarchies » et, plus généralement, entre modes alternatifs d'organisation des transactions, s'expliquait d'abord par la recherche de solutions efficaces et moins coûteuses. Les choix organisationnels sont d'abord des problèmes de gouvernance, non de technologie. Il s'agit donc moins de sa part d'une ignorance ou même d'un refus de prendre en compte l'innovation technologique que d'une stratégie délibérée, visant à faire prendre conscience aux économistes du rôle central de l'innovation organisationnelle, par exemple le développement de l'entreprise multidivisionnelle ou d'accords interentreprises non conventionnels. Là aussi, il convient d'en tirer des conséquences du point de vue des politiques de la concurrence, qui tendent à considérer comme sus-

pectes des dynamiques organisationnelles d'intégration ou d'hybridation non motivées par une innovation technologique.

La représentation qui en résulte des structures de marché et de l'innovation, où le moteur est la recherche d'une adéquation entre mode d'organisation et réduction des coûts de transaction conduit ainsi à remettre en cause l'approche traditionnelle des autorités de la concurrence¹². Les principes qui fondent l'action de celles-ci découlent de la vision de l'entreprise comme fonction de production, non comme mode de gouvernance. Le critère premier devient alors celui de savoir si fusions ou acquisitions trouvent bien leur justification dans des économies d'échelle, ou d'envergure, découlant de la technologie et bénéficiant ainsi aux consommateurs. Quant aux accords interentreprises, aux formes hybrides, elles sont dans ce contexte tout-à-fait suspectes. C'est ce que Williamson appelle « the inhospitality tradition » (voir en particulier [1996, chap. 11]).

A la lumière des coûts de transaction, cette perspective est évidemment trompeuse, voir néfaste. Elle conduit les autorités de régulation des marchés à être obsédées par l'idée que la stratégie dominante des acteurs répond à des motivations anticoncurrentielles plutôt qu'à la recherche de stratégies gagnantes. Si ce dernier point de vue prévalait, il conviendrait alors de réorienter la politique de la concurrence vers l'élaboration de conditions ex-ante favorables à l'organisation des transactions, par exemple facilitant les transferts de droits, garantissant la mise en œuvre des accords, ou réduisant les risques de corruption, tout autant que vers le maintien de conditions ex-post plus classiques, telles la transparence des informations ou la sanction de stratégies visant à dissuader ou exclure les concurrents potentiels.

De même, il conviendrait de réexaminer l'approche dominante concernant les « public utilities »¹³. On a substitué à l'approche « command-and-control », fondée sur l'hypothèse d'un gouvernement bienveillant, une approche axée sur le rôle de régulateurs « indépendants », implicitement tout aussi bienveillants, au risque de leur confier des pouvoirs discrétionnaires exorbitants sur le choix des modes d'organisation. Si la littérature et les pratiques plus récentes tempèrent cela en prenant en compte le risque de capture, elles n'en restent pas moins centrées avant tout sur l'exercice d'une menace crédible. Une approche prenant en compte les coûts de transaction devrait se préoccuper d'abord de construire les dispositifs rendant les engagements crédibles, et reconnaître comme positifs les choix organisationnels motivés par cet objectif, par exemple les contraintes imposées dans certains arrangements hybrides ou les clauses de renégociations dans les partenariats public-privé. C'est une telle perspective qui devrait prévaloir dans l'examen des contrats liant les entreprises fonctionnant en réseau, ou dans les choix présidant au dégroupage (« unbundling ») des entreprises de réseaux. Par exemple, si la position dominante d'une entreprise de réseau résulte de choix organisationnels qui se sont révélés efficaces eu égard aux transactions à organiser, il convient d'aborder avec le plus grand soin, prenant en

12. Joskow [2002] synthétise très bien ce point, avec de nombreux exemples à l'appui.

13. Sur cette question, voir *Regulation, Deregulation, and Reregulation* [2009], ouvrage publié en l'honneur et avec la participation de Williamson juste avant qu'il obtienne le Prix Nobel.

compte les coûts de transaction, toute politique imposant le désengagement de certaines activités ou le dégroupage de transactions, de manière à s'assurer que les sources d'efficacité ne soient pas détruites dans ce processus.

Trois leçons principales se dégagent ainsi des contributions de Williamson au regard de l'approche traditionnelle en économie industrielle. (a) Les structures de marché résultent d'interactions entre entreprises en quête d'un avantage comparatif. L'intervention sélective des autorités publiques sur les modes d'organisation en vue de restructurer le marché doit être examinée à la loupe et soumise à de sévères filtrages, en tenant compte des coûts de transaction. (b) L'innovation organisationnelle importe au moins autant que l'innovation technologique. Elle ne vise pas d'abord à créer une menace (crédible) par rapport aux concurrents, mais à faciliter les transactions en économisant sur leurs coûts. (c) Les politiques de la concurrence doivent évoluer en conséquence : elles doivent se dégager d'une approche suspicieuse de changements organisationnels perçus comme obéissant à des stratégies de capture, et les considérer d'abord comme recherche de solutions atténuant les risques contractuels et visant à établir des engagements crédibles.

6. L'encastrement institutionnel

L'analyse des organisations reste le noyau dur des contributions de Williamson. Cependant, tant en raison de ses engagements sur les questions de politique de la concurrence et de régulation qu'en réponse à des attaques comme celles de Granovetter [1985], l'accusant de sous-estimer l'encastrement sociétal des transactions, et sans doute aussi un peu à cause d'une certaine concurrence avec North, il a progressivement accru la place et le poids accordés aux institutions dans lesquelles s'encastrent les organisations. Structures de gouvernance et institutions sont interdépendantes : les économies marchent sur deux jambes.

Si cet élargissement est incontestable, la contribution de Williamson à l'analyse de l'environnement institutionnel reste limitée et programmatique. Elle n'en contient pas moins des points forts, qui illustrent l'aptitude de l'approche transactionnelle à fournir des outils pertinents pour articuler organisations et institutions.

Les articles ou passages consacrés à la finance en fournissent une première illustration. Dès 1975, Williamson introduit la question de l'allocation interne du capital comme source potentielle d'efficacité de l'entreprise par rapport au marché. Toutefois c'est dans un article de 1988 [1996, chap. 7], longtemps sous-estimé, qu'il introduit explicitement le financement comme question de gouvernance. Analysant l'arbitrage entre le recours à l'emprunt et le recours à l'actionnariat, il montre l'impact prévisible de ce choix sur le pilotage de l'entreprise. Il en déduit que dans l'économie réelle, le mode de financement est tout sauf neutre, se démarquant ainsi explicitement de l'approche à la Modigliani-Miller. Les chocs récents affectant les marchés finan-

ciers, et leurs conséquences, donnent un relief accru à cette position. Si la finance est aussi affaire de gouvernance, le débat sur sa régulation prend un tout autre cours. Les discussions sur le statut et la taille des banques et sur la réglementation des marchés illustrent parfaitement ce point.

Elles mettent en relief un autre aspect d'importance croissante dans les travaux de Williamson : l'enchâssement des modes d'organisation dans leur environnement légal et réglementaire. Nombre d'économistes, y compris chez les néo-institutionnalistes, sont prompts à différencier, voire opposer l'approche micro-analytique au cœur de la recherche de Williamson à la vision très large des institutions proposée par North. On ne saurait nier la différence. Les problèmes de gouvernance meublent le « camp de base » de l'auteur de *Markets and Hierarchies*, et les institutions restent d'abord perçues comme toile de fond, comme « background conditions » [1993b/1996, ch. 9].

Toutefois, les outils ciselés dans l'analyse micro-économique des transactions portent leurs fruits lorsqu'appliqués à d'autres niveaux de l'analyse. Ainsi, un certain nombre de travaux ont examinés comment le changement dans les paramètres du modèle de l'arbitrage entre modes d'organisation (Riordan & Williamson, 1985), ensuite étendu aux formes hybrides (1996, chap. 4), reflètent l'impact des institutions sur les choix organisationnels¹⁴. De même, Williamson a examiné à plusieurs reprises comment le droit et la réglementation pouvaient avantageusement être examinés à la lumière de l'approche transactionnelle, comme l'illustrent de façon très précise les contributions parues dans Ménard & Ghertman [2009].

Son allocution présidentielle à l'International Society for New Institutional Economics (1999 [2000]) fournit à Williamson l'occasion de rassembler les pièces éparses de sa vision des interactions entre institutions et structures de gouvernance et esquisse d'importantes pistes de recherche. L'accent y porte sur le rôle que doit jouer l'exploration des règles du jeu définies par les systèmes juridiques, politiques ou même idéologiques pour comprendre comment ces règles moulent les coûts de transaction et affectent ainsi tant les arbitrages entre modes d'organisation que les performances comparées des structures qui en résultent. En dernier ressort, les institutions interviennent dans les risques contractuels, en les amplifiant ou les atténuant, déterminant ainsi les possibilités d'effectuer des transactions et par là les conditions de la croissance et du développement¹⁵. Le schéma suivant résume assez bien, quoiqu'en la simplifiant beaucoup, la vision globale de Williamson.

La vision ultime reste malgré tout plutôt micro-économique, centrée principalement sur le niveau 3. Dans plusieurs articles parus depuis les années 1990, Williamson met plus particulièrement en relief le rôle de quatre composantes institutionnelles essentielles à l'organisation efficace de celles-ci. (1) Les règles du jeu qui permettent de construire la confiance et donnent ainsi de la crédibilité aux engagements (« credible commitments ») jouent un rôle essentiel. Parmi ces règles figurent au premier plan les garan-

14. Voir par exemple l'étude économétrique d'Oxley [1999] et des variations sur le modèle de base dans Ménard [2005b].

15. Voir 1996, chap. 13, article qui résulte d'une contribution faite à l'OCDE.

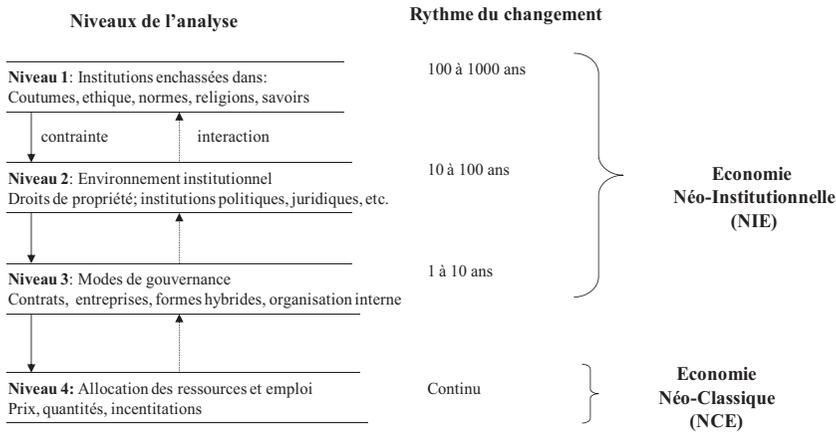


Figure 1. Economie des Institutions

Adapté de Williamson 2000.

ties de non-arbitraire politique et la sécurisation des droits de propriété. (2) Une seconde composante a trait aux institutions juridiques nécessaires à la bonne définition des conditions contractuelles et capables d'en garantir la mise en œuvre à moindres coûts. (3) Des politiques publiques favorables aux forces innovantes, que l'innovation soit organisationnelle ou technologique, peuvent aussi jouer un rôle important en protégeant ces forces des comportements prédateurs des concurrents ... ou de l'Etat. (4) Enfin, la présence d'une administration publique efficace, fournissant les services essentiels qui facilitent les transactions et protègent les opérateurs tout en contenant les coûts de transaction, est une autre condition nécessaire. Ces quatre composantes sont indispensables pour garantir l'alignement adéquat des structures de gouvernance aux transactions qu'elles ont charge d'assurer, clé d'une économie prospère.

La quatrième condition soulève un problème qui a particulièrement retenu l'attention de Williamson, celui du rôle de la bureaucratie, publique ou privée. Comprendre le fonctionnement de celle-ci est essentiel pour capter les avantages et désavantages relatifs de la « hiérarchie » par rapport à des structures de gouvernance alternatives. A un niveau plus macro, l'administration joue un rôle majeur dans sa capacité ou son inefficacité à assurer un support adéquat à l'organisation des transactions, par exemple à travers la politique d'achats publics, la régulation, la fourniture des infrastructures, ou ... la politique étrangère [1999].

Ceci étant, Williamson reste très prudent dans son analyse des institutions, à la différence de North qui est l'homme de tous les risques. Cette prudence s'explique par des raisons de méthode, eu égard aux difficultés inhérentes à l'analyse d'un objet aussi complexe. Elle s'explique aussi par son positionnement personnel : le risque de surévaluer le rôle des institutions par rapport aux organisations peut fort bien ouvrir la porte à des interférences publiques indues. La place du droit illustre bien ce point, avec

le danger d'une « judiciarisation » excessive conduisant à faire prévaloir l'ordre des tribunaux sur l'ordre privé instauré par les parties. Ainsi, après avoir mis l'accent sur le rôle de la loi, et des avocats comme « transaction costs engineers » [1985, conclusion], Williamson en est venu à une approche beaucoup plus prudente [1993a] : le recours au droit conduit souvent à des décisions économiquement absurdes. Le système juridique doit garantir les transactions et la crédibilité des engagements des opérateurs, mais n'intervenir qu'en tout dernier ressort : il ne saurait être le « forum » normal et habituel de résolution des conflits¹⁶. De là l'insistance de Williamson, qui l'a opposé à Posner, sur l'apport du « réalisme légal » dans la tradition de Llewellyn, face au « centralisme légal » qui a nourri la tradition de suspicion (« inhospitality tradition ») des politiques de la concurrence. Il convient de repenser les relations entre droit et économie en conséquence.

Ces contributions à l'analyse des institutions n'ont pas l'ampleur de celles d'un North. Mais elles gagnent souvent en rigueur ce qu'elles perdent en extension. La réforme des « public utilities », par exemple, a nourri d'abondants travaux inspirés de Williamson, depuis le travail pionnier de Levy & Spiller [1994] jusqu'aux contributions rassemblées dans Ménard & Gherman [2009]. Ainsi, la décision de dégroupier les organisations assurant l'offre de services ou les infrastructures essentielles et la façon de le faire illustrent bien l'interaction entre institutions modifiant les règles du jeu et choix organisationnels. De tels choix peuvent entraîner des conséquences catastrophiques si les caractéristiques des transactions ne sont pas pleinement prises en compte et si les problèmes de coordination des transactions, avec les coûts qui en résultent, sont négligés ou ignorés. Les solutions retenues doivent impérativement intégrer les leçons de l'économie des coûts de transaction, sinon elles peuvent avoir des conséquences coûteuses, parfois même dramatiques. Là encore les évolutions économiques récentes étouffent le propos.

Le message central est clair. Les coûts de transaction fournissent un puissant outil d'analyse des interactions entre modes d'organisation et environnement institutionnel. Or, tout comme les structures de gouvernance, les institutions sont constamment défailtantes. Les vides et fractures qui en résultent déterminent les avantages et désavantages comparatifs des systèmes économiques, entre autres par le biais de l'impact des variations des coûts de transaction agrégés sur les choix organisationnels. En cela, Williamson rejoint North. Du judiciaire au politique en passant par l'éthique, les normes, et les croyances, les institutions importent à l'économiste parce qu'elles imprègnent la façon dont les agents organisent les transactions et la crédibilité de leurs engagements.

16. Cette vision coïncide avec l'expérience : la résolution des conflits contractuels passe d'abord par la médiation et l'arbitrage et n'aboutit que très rarement devant les tribunaux.

7. Conclusion

Dans cette revue des très nombreuses contributions de Williamson, j'ai délibérément minoré des aspects mieux connus de son travail, par exemple son analyse des contrats et de leur incomplétude, et je n'ai guère développé son impact sur d'autres disciplines, par exemple le marketing ou le management stratégique. J'ai aussi été très allusif concernant l'arrière plan intellectuel de ses recherches, notamment l'influence maintes fois reconnue des Commons, Coase, Barnard, Simon, Arrow, ou Chandler. J'ai préféré concentré l'attention sur la façon dont Williamson a commencé à modifier notre manière de voir ce qu'est vraiment une économie de marché.

Qu'on ne s'y trompe pas. Cet auteur reste résolument « market oriented ». Il a continûment insisté sur la leçon apprise chez Hayek, faisant l'éloge de la « beauté » d'un mécanisme des prix qui fait sa place aux choix des entités économiques, individus ou organisations. En cela il reste profondément enraciné dans la tradition nord-américaine. Mais il en a remodelé la perspective en reprenant l'idée coasienne de l'existence d'alternatives à l'organisation des transactions par le marché, alternatives potentiellement supérieures du point de vue de l'efficacité économique.

Derrière la diversité de contributions étalées sur cinquante ans, une théorie générale a pris forme, plaçant l'analyse des transactions et de leurs coûts au centre du programme de recherche. La généralité de cet apport n'a peut-être pas toujours été clairement perçue, en raison de l'intérêt prédominant de Williamson pour l'aspect « micro-analytique ». Mais c'est précisément là que réside la pertinence de ses contributions, leur pouvoir explicatif, et leur force de conviction.

Il est exact, comme l'a souligné le comité du prix Nobel, que les apports de Williamson concernent principalement l'existence et les propriétés des structures de gouvernance, l'arbitrage entre elles, et la logique de ces choix. L'ambition est pourtant plus large. *Markets and Hierarchies* s'ouvre par un chapitre intitulé : « Toward a New Institutional Economics. » Ainsi s'esquissait tout un programme de recherche. L'économie néo-institutionnelle à la Coase-North-Williamson fait maintenant partie du décor. Mais les économistes, et les collègues des disciplines sœurs, ont encore beaucoup à faire pour en remplir les promesses. Ce faisant ils ont tout avantage à retenir une leçon maintes fois répétées par Williamson : « ...always study first-order (discrete structural) effects before examining second-order (marginalist) refinements » [1993b, p. 123].

Références bibliographiques

AOKI M., GUSTAFSSON B. et WILLIAMSON O. E. (eds.) [1990], *The Firm as a Nexus of Treaties*. London : Sage Publications.

- BAKER G. P., GIBBONS R. et MURPHY K. J. [2008], « Strategic Alliances : Bridges Between 'Islands of Conscious Power' ». *Journal of the Japanese and International Economies* 22 (2) : 146-163.
- COASE R. H. [1937], « The Nature of the Firm ». *Economica*, 2 (1) : 386-405. Trad. fr. *Revue Française d'Économie*, 1987, 2 (1) : 133-163.
- [1998] « New Institutional Economics », *American Economic Review*, 88 (2) : 72-74.
- JOHN G. [2009], « Transaction Cost Economics and Marketing : Looking Back, Moving Forward ». Working paper. University of Minnesota (Minneapolis).
- JOSKOW P. [2002], « Transaction Costs Economics, Antitrust Rules and Remedies », *Journal of Law, Economics and Organizations*. 18 (1) : 95-116.
- MÉNARD C. [2005a], « A New Institutional Approach to Organization », in C. Menard et M. Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*. Boston-New York-Berlin-Dordrecht : Springer. Chap. 12 : 281-318.
- [2005b] « The Inadequacy of Competition Policies : A New Institutional Approach ». In M. Oppenheimer et N. Mercurio (eds.), *Law and Economics : Alternative Economic Approaches to Legal and Regulatory Issues*. New York : M. E. Sharpe. Chap. 3 : 27-54.
- [2009] « Oliver Williamson and the Economics of Hybrid Organizations » in Mario Morroni (ed.) *Corporate Governance, Organization Design and the Firm. Cooperation and Outsourcing in the Global Economy*. Cheltenham : Edward Elgar Pub. Chap. 5 : 87-103.
- [2010] « Hybrid Modes of Organization. Alliances, Joint Ventures, Networks, and Other 'Strange' Animals ». In R. Gibbons and J. Roberts, *The Handbook of Organizational Economics*, Princeton : Princeton University Press (forthcoming)
- et GHERTMAN M. (eds.) [2009], *Regulation, Deregulation, Reregulation*. Cheltenham : Edward Elgar Pub.
- OXLEY J. [1999] « Institutional Environment and the Mechanism of Governance : the Impact of Intellectual Property Protection on the Structure of Inter-firm Alliances, » *Journal of Economic Behavior and Organization*, 38 (3) : 283-309.
- PHILLIPS A. et WILLIAMSON O. E. (eds.) [1968] *Prices : Issues in Theory, Practice, and Public Policy*. Philadelphia : University of Pennsylvania Press.
- RIORDAN M. et WILLIAMSON O. E. [1985], « Asset Specificity and Economic Organization ». *International Journal of Industrial Organization*. 3 (4) : 365-378.
- SMITH Adam [1776], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
- WILLIAMSON O. E. [1963] « Selling Expense as a Barrier to Entry ». *American Economic Review*. 52 (5) : 112-128.
- [1964], *The Economics of Discretionary Behavior : Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs (NJ) : Prentice-Hall.
- [1971], « The Vertical Integration of Production : Market Failure Considerations ». *American Economic Review*, 61 (2) : 112-123.
- [1974], « The Economics of Antitrust : Transaction Costs Considerations ». *University of Pennsylvania Law Review*. 122 : 1439-1496.
- [1975], *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*. New York : Free Press.
- [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*. New York : The Free Press-Macmillan.

- [1993a], « The Economic Analysis of Institutions and Organizations. In General and with Respect to Country Studies ». OECD, Working Paper no. 133. 70 pages.
- [1993b], « Transaction Cost Economics and Organization Theory ». *Industrial and Corporate Change*. 2 (2) : 107-156. Revised in 1996, chap. 9.
- [1996], *The Mechanisms of Governance*. Oxford : Oxford University Press.
- [1999], « Public and Private Bureaucracies : A Transaction Cost Economics Perspective » *Journal of Law, Economics and Organization*. 15 (1) : 306-342.
- [2000] « The New Institutional Economics : Taking Stock/ Looking Ahead ». *Journal of Economic Literature*. 37 (3) : 595-613.