

L LABORATOIRE

O ORLEANAIS

G DE GESTION

LABORATOIRE ORLEANAIS DE GESTION
EA 26.35

I.A.E

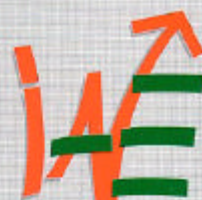
Faculté de Droit d'Economie et de Gestion
rue de Blois - B.P. 6739
45067 Orléans Cedex 2

Tél. : 02 38 41 70 28

Fax : 02 38 49 48 16

E.Mail : log@univ-orleans.fr

<http://www.univ-orleans.fr/DEG/LOG/>



INSTITUT
D'ADMINISTRATION
DES ENTREPRISES

**Document de
recherche**

N° 2003-05

*Efficienc e vs
inefficience des
organisations
publiques : la
contribution des
théories contractuelles*

Céline CHATELIN

**Efficiencia vs ineficiencia
de organizaciones públicas :
La contribución de teorías
contractuales**

Céline Chatelin
Maître de Conférences en Gestion

LOG – IAE d'Orléans
Rue de Blois, BP 6739
45067 Orléans cedex 2

Efficiency *versus* inefficiency des organisations publiques : La contribution des théories contractuelles

Résumé

Depuis la remise en question de l'efficacité des entreprises publiques dans les années 1960, les privatisations dans le monde ont fortement progressé. Est-ce donc le signe d'une disparition programmée de l'organisation publique ? Nous proposons sur la base de travaux empiriques et théoriques, une analyse comparative des formes organisationnelles publiques et privées à partir des apports offerts par les théories contractuelles. Dans ce contexte théorique, nous montrons que l'organisation publique peut être efficace. Nous concluons finalement sur la nécessité de développer un cadre théorique des organisations apte à intégrer l'ensemble des variables associées à la propriété, quelle soit publique ou privée.

Efficiency vs non Efficiency of State-owned Firms Contributions of contractual theories

Abstract

Since the criticism of efficiency of state-owned enterprises (SOE) during the 1960's, privatizations have strongly increased over the world. Does it mean that SOE are disappearing? On the basis of theoretical and empirical studies, we put forward a comparative analysis of private firms and SOE through contractual theories. In this theoretical framework, we show that SOE may be efficient. To conclude we emphasize the necessity to develop a conceptual framework integrating the all set of variables associated to property whether it is private or state-owned.

INTRODUCTION

Une des questions fondamentales traitées par les chercheurs dans le domaine des organisations relève de la nature (publique ou privée) de la propriété et de ses vertus à l'égard de la performance. L'histoire économique du 20^{ème} siècle, notamment depuis le milieu des années 1960 et dans son prolongement, lors des vagues de privatisations dans les années 1980 jusqu'à aujourd'hui, continue d'animer un débat controversé sur l'efficacité des organisations publiques et privées. Selon le principe d'efficacité qui, rappelons-le, stipule que les formes organisationnelles efficaces sont celles qui survivent à terme, l'organisation publique, présentant *a priori* des sources d'inefficacité supérieure comparativement à son homologue privée, est donc vouée à disparaître. Or, force est de constater la persistance de ce type organisationnel¹ et son rôle économique² en dépit de la réalisation des vastes programmes de privatisation et de la réflexion actuelle sur la performance des entreprises publiques en France et en Europe. Par conséquent, il apparaît probable que l'analyse initiale des caractéristiques de la firme publique soit incomplète. De plus, l'ambiguïté des résultats empiriques des effets de la privatisation sur la performance (Chatelin, 2001) et, ce faisant, la corroboration partielle, et non totale, de la thèse de la non-neutralité de la nature de la propriété appellent à une réflexion approfondie sur les caractéristiques de la propriété et les variables associées qui concourent à la performance.

Dans cet article nous proposons par conséquent une analyse comparative des formes organisationnelles publiques et privées, au regard des approches contractuelles. A l'image de la controverse initiale, la

¹ Depuis la création des banques publiques dans la Grèce antique.

² Un regard objectif porté sur les nationalisations françaises notamment (d'après guerre ou dans les années 80), témoigne aussi de l'efficacité de la forme organisationnelle publique dans certains contextes conjoncturels. Ainsi comme le constate Bancel (1995) qu'il s'agisse des motifs d'interventionnisme étatique tels que « la recherche d'une meilleure efficacité ou la rationalisation de l'appareil productif national » (p. 23) ou du bilan des nationalisations de 1982. Selon l'auteur, un tel bilan ne peut nier ni l'aide publique à « certaines sociétés en difficulté à sortir de la crise (Rhône-Poulenc, Renault, etc.) », ni l'amélioration des résultats des entreprises sous contrôle de l'Etat sur cette période, ou « la réorganisation de l'appareil industriel français ». « De nombreuses entreprises publiques sont ainsi devenues, dans les années qui ont suivi leur nationalisation, des groupes de niveau mondial (Usinor Sacilor, Pechiney, etc.) ». (p. 27). Voir aussi Bizaguet, (1992, p.36 et suivantes, p. 49-63) notamment chapitres 4, 5 et 6 sur l'impact du secteur public en France et en Europe entre 1973 et 1989.

question adressée ici est la suivante : L'organisation publique est-elle une espèce en voie de disparition ?

A partir d'une première réflexion sur le concept d'organisation, nous abordons d'une part, les principaux apports de l'approche classique de la propriété fondée sur une analyse exogène de ses caractéristiques, d'autre part, les développements contractuels relatifs aux variables endogènes liées à la propriété.

L'ORGANISATION DANS L'OPTIQUE CONTRACTUELLE

D'un point de vue épistémologique, « tout modèle est relié à un aspect de la réalité par l'assertion d'une correspondance en général conditionnelle et incomplète, souvent analogique » (Salmon, 2001, p. 387). Par exemple, les théories de l'organisation abordent celle-ci à partir d'hypothèses permettant de s'en faire une représentation simplifiée, grâce à certains outils analytiques³. Dans le cas précis des théories contractuelles, l'entreprise est analysée à partir de la notion de contrat, support de la coopération entre individus dont le comportement est modélisé à partir de certaines hypothèses. Cet outil analytique permet de comprendre l'existence, les frontières et/ou le fonctionnement de l'organisation. En ce sens, toute coopération entre acteurs, au sein, en dehors ou avec la firme, est analysée sous l'angle d'une coordination entre partenaires qui s'engagent à certains comportements réciproques.

L'argumentation centrale des théories contractuelles relève en fait, de l'analyse approfondie des conditions et des difficultés que rencontre toute coopération, qu'elle soit publique ou privée, entre individus motivés par des objectifs individuels et collectifs, en milieu incertain et instable. Sous cet angle d'analyse, les théories des organisations visent à examiner le problème organisationnel tel que Barnard (1938) l'avait expérimenté puis théorisé au cours de la première moitié du siècle dernier. Comme le relèvent Levitt et March (1990), la préoccupation majeure des théoriciens de la firme provient de la distinction telle que l'a proposée celui-ci entre les systèmes conflictuels et coopératifs. Le problème organisationnel consiste alors à transformer le premier, formé d'un groupe d'individus en relation d'échange mais dont les objectifs sont différents en un groupe d'individus

³ Un cas extrême de représentation de la réalité organisationnelle est la firme point, analysée à partir de sa fonction de production.

agissant rationnellement au nom d'un objectif commun, qui caractérisent le système coopératif⁴.

Sur cette base analytique, Jensen et Meckling (1976) proposent une définition de l'organisation sur laquelle sont fondées d'une manière générale les théories contractuelles. « La firme [est] une fiction légale qui sert de lieu de réalisation d'un processus complexe d'équilibre entre les objectifs complexes d'individus (dont certains « peuvent » représenter d'autres organisations) à l'intérieur d'un cadre de relations contractuelles ». En ce sens, l'organisation est un arrangement institutionnel alternatif au marché, interprétation retenue en économie néo-institutionnelle depuis les travaux de Berle et Means (1932), Coase (1937) et Williamson (1975).

APPROCHE CLASSIQUE : ATTRIBUTS EXOGENES DE LA PROPRIETE ET EFFICIENCE ORGANISATIONNELLE

Dans la perspective d'une analyse comparative des formes organisationnelles publiques et privées, les caractéristiques de ces deux types d'arrangements institutionnels renvoient directement à la notion de droits de propriété. La théorie originelle des droits de propriété propose une approche des relations interindividuelles fondées sur un échange libre de droits de propriété dans un univers d'incomplétude informationnelle et où la rationalité des agents est limitée. Les droits de propriété sur un actif correspondent à « la capacité d'un individu de pouvoir consommer le bien (ou les services attachés à ce bien) directement ou de le consommer indirectement à travers l'échange » (Barzel, 1997, p. 3). Selon l'approche exogène des droits de propriété, les individus échangent les droits qu'ils détiennent dans l'objectif de maximiser leur utilité individuelle (composée d'arguments monétaires et/ou non monétaires). Toutefois, l'efficacité d'un système de droits de propriété dépend de la *capacité* de chaque cocontractant à minimiser les coûts contractuels dans un contexte d'incomplétude des contrats. Ainsi, une forme organisationnelle efficace est celle pour laquelle la structure de propriété (issue de la manière dont ces droits sont définis et répartis) permet de minimiser l'ensemble des coûts de transactions qui sont issus de l'ensemble des relations de la firme avec ses partenaires (Hansmann, 1988, p. 273 et *suiv.*).

Or, le comportement de ces participants est influencé par deux attributs essentiels qui sont rattachés aux droits de propriété : leur exclusivité et leur

⁴ Levitt et March (1990), p. 12.

cessibilité (Furubotn et Pejovitch, 1972). Leur délimitation (ou degré d'atténuation) détermine l'efficacité de la propriété. La transférabilité des droits permet à son détenteur de procéder à des arbitrages (cession/acquisition) afin de les valoriser au mieux (en particulier en cas de changement de circonstance imprévu). Ainsi, lorsqu'un individu ne peut pas céder son droit de propriété sur un actif qu'il n'est pas (ou n'est plus) à même d'exploiter au mieux (par manque de compétences, de temps relatifs à son usage, par exemple), alors ce propriétaire ne peut bénéficier de l'échange de ce droit (sous valorisé) au profit d'un droit pour lequel il est à même de se spécialiser (dans une activité où il peut tirer de l'usage de l'actif nouvellement détenu, une valeur supérieure à celle qu'il aurait pu obtenir de l'exploitation du droit précédent) (Alchian, 1965). Cette caractéristique permet de comprendre la fonction sociale du droit de propriété. La cessibilité d'un droit conditionne l'allocation optimale des ressources et de leur usage entre les individus et influe par conséquent sur l'efficacité du système économique (Amann, p. 21-22). Celle-ci dépend par ailleurs du second attribut des droits de propriété, l'exclusivité. Elle se définit par rapport aux gains ou aux pertes assumés par le détenteur d'un droit exclusif. Ces créances ou dettes «nettes» peuvent être monétaires ou relatives aux variations d'utilité de l'individu concerné par les décisions qui affectent l'actif détenu⁵. Cet attribut incite le propriétaire, à condition que ce dernier soit bien identifié ou autrement dit que l'exclusivité soit totale, à protéger (par la mise en place ou le support de certains mécanismes de contrôle *ex ante* ou *ex post*) et à valoriser ses droits en rapport avec sa propre utilité. Lorsque l'exclusivité relative à la « consommation » d'un actif est mal définie ou partielle (ce qui est le cas dans un univers d'information imparfaite), alors l'usage de cet actif génère des externalités supportées socialement et non plus par celui qui les a « provoquées » (Demsetz, 1967; Coase, 1960). En ce sens, ce dernier n'est pas responsable exclusif des pertes ni des gains générés par l'actif associé à ce droit. Ainsi, le comportement de maximisation de la valeur des droits de propriété dépend de leur nature (transférable et exclusive).

⁵ L'exemple typique est celui de l'actionnaire, détenteur de titres. En tant que propriétaire, il assume les conséquences des décisions de gestion qui peuvent être positives ou négatives. Un gain monétaire évident est celui qui est associé au dividende ou à la plus value potentielle sur le titre. Un exemple de perte résiduelle en partie non monétaire, susceptible d'affecter l'utilité de l'actionnaire, est celui des conséquences écologiques du naufrage de l'Erika. Cet incident peut en effet représenter, pour l'actionnaire de Total Fina Elf, une perte résiduelle selon les attributs de sa fonction d'utilité.

Dans le contexte public, ces deux dimensions de la propriété présentent des caractéristiques distinctives par rapport à la propriété privée. Ces attributs spécifiques lui confère par nature des sources d'inefficience plus grandes.

D'une part, la propriété publique se distingue par l'absence de transférabilité car le propriétaire public ne peut céder spontanément et librement ses titres sauf à prévoir une autorisation par voie législative et donc dans le cas exceptionnel de privatisation⁶. En ce sens, le comportement du propriétaire public se distingue de celui du propriétaire privé. Ce dernier, à l'inverse du premier, peut dans la forme de propriété privée la plus pure⁷, céder librement ses titres si la cession représente le choix le plus efficace de valorisation de ses droits ou exercer, via le marché des capitaux, un contrôle sur le comportement du dirigeant. Dans le cas particulier des grandes sociétés, le propriétaire public ne peut donc pas s'appuyer sur le marché financier qui constitue un moyen de protéger et de valoriser ses droits de propriété, notamment par la cession et la diversification des titres de son portefeuille. A cet égard, Vickers et Yarrow (1991) décrivent la logique sous-jacente liée à la nature de la propriété. L'existence d'un marché financier (dont l'efficacité peut être plus ou moins forte) incite le propriétaire à protéger les droits qu'il détient. Le prix d'échange des actions révèle en effet les informations concernant les décisions du management. Les actionnaires peuvent, via ce mécanisme spontané de contrôle, encadrer à moindres coûts, le comportement du dirigeant comparativement au propriétaire public dépourvu d'un tel mécanisme de contrôle, toutes choses égales par ailleurs⁸. De plus, associé à un marché financier actif, le mécanisme disciplinaire de prise de contrôle

⁶ Ainsi, les droits absolus (ou légaux) « neutralisent » les qualités de transférabilité des droits économiques dans le contexte de la propriété publique. L'article 34 alinéa 9 de la Constitution française prévoit que « la loi fixe les règles concernant les nationalisations d'entreprises et les transferts de propriété d'entreprise du secteur public au secteur privé ». Plus particulièrement, deux lois en France ont organisé les privatisations, celle de 6 août 1986 et du 19 juillet 1993.

⁷ Notons en effet, que le degré de transférabilité des titres varie selon les formes de propriété privée. Plus élevé dans les sociétés managériales, il est réduit dans les sociétés familiales ou selon la nature des titres, en particulier lorsqu'ils sont attachés à l'obligation de conservation sur une période donnée.

⁸ Vickers et Yarrow (Op. cit., p. 115) identifient ainsi un premier effet positif de la privatisation en termes de minimisation des coûts de contrôle par le propriétaire sur le dirigeant, en particulier par l'introduction du rôle du marché des capitaux : « Privatization alters the means of monitoring behavior. In particular, capital market pressures may be brought to bear ».

par une autre firme en cas de mauvaise performance est absent du dispositif des droits de propriété publique non transférables. Enfin, si l'on considère les citoyens comme les réels propriétaires publics (comme dans le cas de la firme socialiste, Simon et Tezenas du Montcel, 1977), ceux-ci, contrairement aux actionnaires privés, ne peuvent librement et spontanément céder à l'acquéreur potentiel leurs titres de propriété publique (Caves, 1990). En ce sens, ils ne peuvent procéder à un arbitrage réel nécessaire à la valorisation de leur droit. Une alternative possible est celle du droit de vote en tant que citoyen. Toutefois, par opposition au droit cessible des actionnaires privés, le droit de vote n'est pas spontanément « exerçable » dans la mesure où, d'une part, il est corrélé aux échéances électorales, d'autre part, son pouvoir réel est limité en raison du nombre d'électeurs. Dans cette perspective, Caves souligne que les risques éventuels de comportement de *free-riding* par certains citoyens, limitent le pouvoir attaché à ce droit tout comme celui des actionnaires dans la firme managériale.

D'autre part, l'exclusivité attachée à un système de droits de propriété efficient est absente de la propriété publique dans la mesure où les détenteurs de droits publics, entendus comme l'Etat (les gouvernants) ou les collectivités publiques, n'assument pas directement la prise de risque associée à l'exercice de ces droits (perte ou gain). L'incitation des propriétaires à valoriser ces droits et à encadrer le comportement des managers paraît donc moins forte que celle des actionnaires privés (Vickers et Yarrow, Op. cit.). De plus, comme le fait Caves (1990) en reprenant l'analyse de Peltzman (1971), si les citoyens contribuables sont censés incarner les propriétaires publics alors, chacun, individuellement, assume les gains ou les pertes réalisés par la firme publique. La transférabilité des titres n'étant pas attachée à ce type de propriété, ces derniers sont confrontés aux mêmes impuissances, analysées précédemment, en matière de contrôle du comportement des hommes politiques élus et *a fortiori* des dirigeants publics. De plus, assimilé à un actionnariat diffus, l'ensemble des citoyens pour chaque entreprise publique étant particulièrement important, la part de risque assumée par chacun est relativement faible. La nature faiblement incitative de tels droits de propriété limite donc l'effort des citoyens à contrôler l'usage des ressources et à les valoriser.

Cette approche de la propriété publique conclut par conséquent, à une sous-efficience de la propriété publique comparativement à la propriété privée. De plus, la performance des entreprises publiques dépend des objectifs de ses propriétaires. En ce sens, l'efficacité économique ne constitue qu'un des attributs de leur utilité. Contrairement à celle des

actionnaires privés⁹, celle-ci n'est ni homogène ni exclusivement déterminée par la performance « actionnariale » des entreprises dont l'Etat et/ou les citoyens sont propriétaires. Au regard de cette approche, la sous-efficience de la propriété publique trouve ses origines dans l'ambivalence du statut de propriétaire et dans l'atténuation des droits publics. On peut, de manière volontairement provocante, associer à la sous-efficience de la propriété publique des tendances schizo-phréniques en raison de cette ambivalence qui ressort, par ailleurs, de la structure cumulative de ses objectifs¹⁰.

Pour conclure, cette approche endogène de la propriété rejoint dans le débat actuel l'une des deux conceptions concurrentes du lien entre propriété et performance (Charreaux, 1991). La première conception considère la structure de propriété comme une variable explicative fondamentale de la performance alors que la seconde privilégie sa neutralité. La première perspective se décline en deux thèses différentes. L'une d'elles, initialement développée par Berle et Means, privilégie la convergence des intérêts entre les propriétaires et les dirigeants. L'hypothèse sous-jacente est fondée sur l'idée que l'objectif du dirigeant propriétaire converge vers celui des autres actionnaires alors que le dirigeant non propriétaire aura tendance à réaliser des objectifs qui divergent de la maximisation de la valeur actionnariale. Dans cette perspective, la propriété est un facteur explicatif de la performance et notamment de la sous performance des firmes dont la structure de propriété n'intègre pas le dirigeant. La seconde thèse, moins contrastée, défend l'hypothèse d'enracinement du dirigeant. Si celui-ci est propriétaire, il peut être en position dominante au sein de la structure de propriété et de ce fait, il peut privilégier une politique contraire aux intérêts des autres propriétaires, pouvant alors conduire à une performance

⁹ De même que le degré de transférabilité de la propriété privé est variable, le degré d'homogénéité de la fonction d'utilité des actionnaires privés varie également, notamment en fonction de la structure concentrée ou diffuse de l'actionnariat. Il apparaît toutefois qu'à forme comparable, la firme publique soit à la marge, caractérisée par des objectifs dont la contradiction peut davantage nuire à l'objectif de productivité qui domine dans la firme privée. Nous aborderons ce point dans les développements suivants.

¹⁰ Dans le cadre spécifique de la privatisation, l'analyse traditionnelle de la propriété et les observations empiriques semblent généralement converger vers l'hypothèse du rôle effectif de la propriété dans la réalisation de la performance. A l'appui des apports initiaux de la théorie des droits de propriété, l'argument théorique avancé repose sur les effets positifs du changement de propriété induit par la privatisation sur la minimisation des coûts organisationnels.

« actionnariale » inférieure. Dans cette optique, Morck, Shleifer et Vishny (1988) concluent à la prédominance de l'une des deux thèses sur l'autre, selon le périmètre de propriété du dirigeant.

On retrouve donc des conclusions analogues à celles issues de l'application de la théorie des droits de propriété à un actionnariat privé diffus. Appliquée à la firme publique, elle présente cependant des nuances importantes. Notamment, l'assimilation de la firme publique à la firme managériale est restrictive. En réalité l'Etat (ministère ou collectivités), plus que les citoyens, est en position d'exercer ses droits en tant que propriétaire public. Ainsi, en accentuant les traits, l'entreprise publique peut être considérée à la fois comme managériale et à actionnariat dominant, selon que l'on considère les citoyens ou les pouvoirs publics notamment ministériels, comme les réels propriétaires. Cette ambiguïté souligne l'importance d'une définition de la propriété fondée sur le pouvoir décisionnel résiduel et sur le pouvoir d'appropriation de la rente résiduelle. Elle se caractérise par une propriété aux attributs de transférabilité et d'exclusivité fortement atténués, comparativement à la propriété privée et à la firme managériale. En associant la sous-efficience de la propriété publique à l'atténuation de ces droits, comparativement à la propriété privée, cette approche exogène défend donc la thèse de la non neutralité de la propriété dans le niveau de performance des organisations.

Toutefois, les approches contractuelles complémentaires (la branche récente de la théorie des droits de propriété, celle des contrats incomplets, l'approche des conflits à partir de la relation principal-agent et la théorie des coûts de transaction ¹¹), en privilégiant une approche endogène de la propriété et de certaines variables associées optent quant à elles, pour la thèse de la neutralité. Cette perspective revient à Demsetz (1983) qui considère que les conditions environnementales influent sur la structure de propriété. En ce sens, la liaison entre la performance et le type de propriété n'a alors de sens que si cette dernière est considérée par rapport aux contraintes internes et externes à la firme. La propriété alors sélectionnée est celle qui paraît la plus efficiente compte tenu des contraintes environnementales. Dans l'approche endogène, ce n'est donc pas la variable

¹¹ Une délimitation nette de chaque perspective théorique contractuelle paraît impossible dans la mesure où elles partagent certaines hypothèses. Notons à ce sujet, que la littérature sur la problématique qui nous concerne ici n'a pas traité simultanément ces différentes lectures, à notre connaissance. Ainsi, ce travail a pour modeste ambition d'appréhender la firme sous chacun de ces angles. Le lecteur ne sera donc pas surpris de rencontrer régulièrement certaines références théoriques de l'une ou l'autre perspective, déjà mentionnée.

propriété qui détermine le niveau d'efficacité de la firme, l'une et l'autre étant déterminée simultanément.

APPROCHES ENDOGENES DE LA PROPRIETE ET VARIABLES ASSOCIEES

Le contrat en tant que dispositif de coordination renvoie à la notion d'incomplétude contractuelle. Celle-ci est directement liée aux hypothèses comportementales (rationalité limitée) des individus au sein de la firme et du contexte environnemental dans lequel ceux-ci évoluent (information imparfaite et coûteuse).

La théorie des contrats incomplets propose une approche endogène de la propriété en considérant celle-ci comme un ensemble de droits spécialisés, le droit du propriétaire (*ownership of the corporation*) et le droit de direction (*managerial control*) (Demsetz, 1983). Cette séparabilité des droits confère à la structure de propriété un statut de variable expliquée, simultanément à l'efficacité organisationnelle. C'est pourquoi la structure de propriété dans cette seconde branche de la théorie des droits de propriété est qualifiée, à l'instar de son auteur, de *réponse endogène du processus de maximisation*, c'est-à-dire conduisant à l'équilibre organisationnel (Demsetz, Op. cit., p. 377). Ainsi, « la structure de propriété qui émerge est une conséquence endogène d'une sélection concurrentielle par laquelle sont pesés les avantages et les désavantages de coûts afin de trouver un équilibre organisationnel » (Demsetz, 1983, p. 384). Il est alors plus incitatif pour les parties prenantes de s'engager et de respecter un accord initial en prévoyant *ex ante* (avant réalisation des investissements) celui qui, parmi les contractants, supportera les risques en cas de changement de circonstance imprévu ainsi que les gains ou les pertes résiduelles, après rémunération des facteurs de production, de sorte que la coopération ait lieu, que les engagements soient tenus et les gains nets issus de la coopération maximisés. En ce sens, le créancier résiduel assume le risque résiduel (lié aux changements imprévus de circonstance) et accepte contractuellement les droits au gains résiduels (Fama et Jensen, 1983a, p. 302). Hart (1990) définit ainsi la propriété sur un actif comme « le droit de choisir les aspects manquants concernant l'usage de cet actif » (p. 160) c'est-à-dire non prévus contractuellement.

Par conséquent, dans un contexte d'incertitude contractuelle, la propriété se caractérise par un ensemble de droits résiduels dont la conjonction confère en définitive à son détenteur, un pouvoir *ex post* dans le cadre de ses relations avec d'autres individus. La propriété se définit en conséquence à partir de ces deux dimensions, le droit de décision résiduel et

le droit d'appropriation des gains ou des pertes résiduels. Dans cette perspective, une séparation de ces deux droits résiduels peut conduire à une atténuation de la propriété, puisque le détenteur d'un droit de *contrôle résiduel*, sans le droit d'appropriation des gains résiduels, n'est pas incité à valoriser efficacement le premier (Hart, 1990). Sous cet angle, *a priori*, la propriété publique peut être une forme organisationnelle efficiente comparativement aux autres formes possibles. L'approche endogène de la propriété semble donc relancer le débat des caractéristiques organisationnelles publiques, trop vite condamnées par les premiers fondements, comparativement aux firmes privées.

L'entreprise publique est « une entreprise sur laquelle les pouvoirs publics peuvent exercer une influence dominante du fait de la participation financière ou des règles qui la régissent » (directive européenne datant du 25 juin 1980). Le propriétaire de la firme étant celui qui détient les droits résiduels de contrôle (de la décision en cas d'imprévu) et d'appropriation des gains, alors la propriété publique est celle pour laquelle les pouvoirs publics détiennent ces droits résiduels, exerçables en cas de circonstances imprévues. Cette lecture générale pose toutefois un problème d'identification du réel propriétaire quel que soit en fait le type d'organisation.

Deux interprétations de la propriété publique peuvent être envisagées au regard de l'incomplétude contractuelle. L'Etat ou les collectivités publiques peuvent être considérés comme propriétaire de l'entreprise publique dans la mesure où d'une part, ils absorbent *globalement* les gains ou les pertes résiduels, d'autre part, ils exercent une influence importante sur la gestion de la firme, notamment au niveau de la nomination des dirigeants. Cependant, cette analyse peut également être transposée à celle des citoyens, qui en tant que contribuables, perçoivent les créances ou absorbent *in fine* les dettes résiduelles et nomment eux mêmes les responsables politiques.

Le propriétaire exerce via ses droits de propriété une influence dominante d'une part, sur les décisions résiduelles, notamment stratégiques, d'autre part, sur l'appropriation des gains résiduels ou sur l'absorption des pertes résiduelles au sens large. Comme le souligne Charreaux (1997, p. 39), « relativement à cette perspective, les différents types d'entreprises publiques n'expriment que des variations mineures, notamment quant à la latitude discrétionnaire consentie aux dirigeants ».

Si l'on retient comme propriétaire public¹², les pouvoirs publics représentés par l'Etat et ses Ministères (voire les collectivités) alors, l'allocation des droits résiduels paraît moins évidente que dans le cas de la propriété privée. En effet, l'allocation du droit d'assomption du risque résiduel et de décision résiduelle peut mettre en jeu plusieurs ministères concernés par l'entreprise publique (de tutelle économique, technique et de cogestion), « diluant » ainsi la portée incitative de ces droits de propriété. Il semble en être de même en ce qui concerne l'appropriation des gains et des pertes résiduelles (que leur valeur soit monétaire, politique ou de prestige). La responsabilité est fortement diluée puisque bien qu'assumée par le Trésor Public, elle demeure partagée concrètement par tous les citoyens ou de manière plus restrictive, en ce qui concerne les gains monétaires, par les entreprises publiques déficitaires¹³. Cette interprétation de la propriété publique paraît acceptable tant dans le cas d'une entreprise publique de type administration d'Etat (comme l'ancien PTT) que de type EPIC (La Poste ou, avant 1991, France Télécom) ou société de capitaux (comme Air France). Là encore, quelle que soit la forme juridique de la firme, cette allocation de la propriété ne présente que des « variations mineures », en ce qui concerne l'action des ministères et/ou du Président qui peuvent à des degrés variables, décider la politique tarifaire, exiger la reprise d'entreprises en difficulté (nationalisation plus ou moins déguisées) ou le maintien d'activités non rentables dans le portefeuille public en fonction des contingences socio-économiques.

En reprenant la typologie de Glachant (1994), nous pouvons identifier les localisations possibles du droit de décision résiduelle en fonction des types d'entreprise publique tels que l'auteur les identifie¹⁴. Ainsi, le droit de décision résiduelle peut se localiser au niveau des tutelles (réglementaire, d'instrumentalisation ou de cogestion). Ce locus se rapproche alors de

¹² Une analyse appliquée au citoyen vu comme le propriétaire public renforcerait ces conclusions. Dans le souci de ne pas rendre l'analyse encore plus complexe, nous n'envisagerons que la structure de propriété publique « réduite » à celle qui considère l'Etat entendu comme le Président et ses ministères.

¹³ Par exemple, l'apport direct de capitaux d'une entreprise publique à l'autre s'est traduit pour le Crédit Lyonnais par un apport de un milliard et demi de francs par la Caisse des Dépôts, ou encore pour Air France, par l'apport de la BNP à hauteur de 1,25 milliard de francs d'obligations remboursables en actions (Bizaguet, Op. cit., p. 100-101).

¹⁴ Cette typologie de l'entreprise publique est construite à partir du degré d'autonomie de gestion au sein de l'entreprise publique et de l'intensité d'intervention publique au niveau institutionnel ou organisationnel.

l'unité administrative, de l'entreprise nationale ou de la *Public Corporation*¹⁵, selon que progressivement ces tutelles réduisent l'étendue de leur contrôle conjoint et/ou spécifique. Ainsi parmi les trois catégories précédentes, l'extension du contrôle est d'autant plus large dans l'unité administrative pour laquelle plusieurs tutelles sont impliquées dans la plupart des décisions, de la gestion à la définition des règles du jeu dans lesquelles évoluent les entreprises (publiques et privées). En effet, dans le cas extrême des tutelles additionnelles, le droit de décision résiduelle porte sur trois niveaux d'intervention. La « tutelle administrative » ou « de cogestion directe » intervient directement dans la gestion (approbation du budget, du bilan, des investissements et des emprunts, des prises de participation et des passations de marché). La « tutelle technique »¹⁶ intervient sur la réglementation et le contrôle des normes professionnelles dans lesquelles s'inscrit l'entité publique. Le propriétaire définit aussi la politique économique d'ensemble du gouvernement via sa tutelle économique. Enfin, ce droit de propriété public peut se localiser très partiellement sur certains « aspects sensibles de la haute stratégie du groupe (grandes acquisitions ou cessions, alliances prenant corps dans les capitaux propres ou dans des montages financiers d'ampleur exceptionnelle, etc.) » (Glachant, Op. cit., p. 110-111). A cet extrême, cette allocation du droit résiduel peut alors être rapprochée de l'entreprise managériale à capitaux publics (quatrième type public).

La formule des contrats de plan qui gouvernent les relations entre les entreprises publiques et les pouvoirs publics illustre ces divers degrés d'intervention puisque ces contrats entre agent et principaux publics font souvent l'objet de ratification conjointes par les anciens ministères de l'industrie des finances et de l'économie. La création de ces contrats de plans¹⁷, destinés à accroître l'autonomie de gestion des entreprises publiques, témoigne aussi de l'importance des pouvoirs publics dans la prise de décision. Comme le relève Marquis (2001) « avec pour objectif de développer une politique par laquelle l'Etat pouvait obliger les entreprises à mettre en œuvre les objectifs de la politique de l'Etat sans inhiber l'initiative managériale, la Commission Nora proposait au gouvernement

¹⁵ Terminologie de l'auteur, correspondant à la société privée à capitaux public.

¹⁶ qui peut concerner les branches d'activité dont également les entreprises privées, Glachant (Op. cit., p. 63 et suivantes, et p. 110).

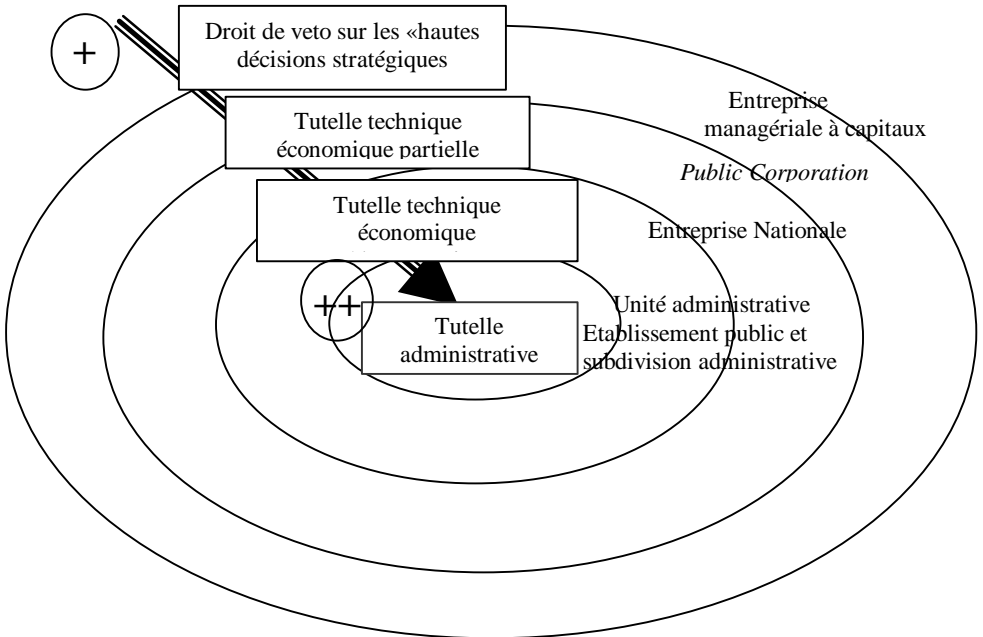
¹⁷ Les contrats de plan ont été mis en place sur les recommandations du rapport Nora (1967) qui a fait suite à l'évaluation par une commission gouvernementale, des rapports de l'Etat avec les entreprises publiques.

d'adopter un système de contrats de plan où l'Etat et les entreprises publiques nationalisées devaient entériner leurs droits et responsabilités ».

Le schéma suivant illustre le degré d'extension du droit résiduel public selon les types organisationnels. Plus on se rapproche du centre du schéma plus l'exercice du droit de décision résiduelle est étendu.

figure 1 : Degré d'extension du droit de décision résiduel public (DDRP) à partir de la typologie des entreprises publiques proposée par Glachant (1994, p. 147)

Extension du DDRP



Comparativement, dans la firme privée, considérée à partir d'une structure équivalente (grande entreprise de type groupe avec unité de production), caractérisée par une séparation dirigeant / propriétaire (unique ou tout du moins concentré), le propriétaire détient les droits d'assomption du risque, de décision et d'appropriation des gains résiduels, en référence à la description faite par Hansmann (Op. cit.).

Le tableau suivant résume les caractéristiques spécifiques de chaque type organisationnel au regard de la TCI.

Tableau 1 : Caractéristiques comparées de la propriété publique et privée: une interprétation au regard de la TCI

	Propriété privée	Propriété publique
Droit d'assomption du risque résiduel	Actionnaire/propriétaire	Ministères et Trésor
Droit de décision résiduelle	Actionnaire au CA	Ministères, Président
Droit d'appropriation des gains et pertes résiduels	Actionnaire/propriétaire	Collectivité, autres entreprises publiques déficitaires via les ministères

Il ressort de la particularité publique un démembrement plus ou moins prononcé du droit décisionnel résiduel entre divers individus voire entre entités ministérielles. Cette dilution du droit de propriété conduit en théorie à une dilution de l'incitation à valoriser un droit partagé par plusieurs entités. En conséquence, d'un point de vue exogène, il semble que la propriété publique demeure moins efficiente que la propriété privée compte tenu de cet effet dilutif, le degré d'efficience moindre variant avec le degré de démembrement de ces droits.

Toutefois, l'approche endogène considère que la structure de propriété résulte du choix optimal d'allouer le droit de décision résiduelle à celui qui est le plus sensible aux variations des termes du contrat, d'où l'apparition de choix organisationnel comme l'intégration¹⁸. Sur ce point, Troesken (1997) propose une analyse des sources de la propriété publique. A partir d'une approche historique du secteur du gaz, l'auteur conclut à une convergence du degré d'incomplétude contractuelle et de l'existence d'entreprises publiques. D'un point de vue normatif, on conclut par conséquent que la propriété publique est une forme plus efficiente de propriété lorsque l'incomplétude est forte et, par conséquent, que la délimitation des droits

¹⁸ Grossman et Hart (Op. cit.)

concernant l'activité est floue. En ce sens, les caractéristiques de la propriété publique (atténuation plus forte que celle des droits de propriété privée) constituent une réponse efficace d'allocation de ressources lorsque l'échange est caractérisé par une forte incertitude. On constate que cette perspective aboutit à une conclusion très différente de celle présentée par l'approche exogène.

Il peut ainsi être préférable d'allouer le droit de décision résiduelle aux pouvoirs publics pour éviter que ceux-ci (et l'intérêt public qu'ils défendent) ne soient expropriés en cas de changement de circonstance imprévue. Pour ne pas être lésé, l'intérêt public peut conduire à une internalisation publique de la propriété qui se traduit par une intégration. Ainsi, une interprétation endogène de la propriété publique permet de comprendre certains phénomènes. En particulier, la création d'entreprise publique, la nationalisation ainsi que le discours de ceux qui l'ont initiée peuvent être lus comme des internalisations publiques résultant des contextes conjoncturels de leur apparition¹⁹. La privatisation peut donc être, elle-même, interprétée comme une externalisation de la propriété publique parce que supposée plus efficace compte tenu du contexte.

¹⁹ Une analyse des trois vagues de nationalisations françaises (1936, 1945-46, 1982) - bien que de « justifications assez dissemblables » comme le suggère Bizaguet (Op. cit., p. 21) - fait apparaître, au regard des arguments politiques relevés par l'auteur, que le choix de nationaliser s'explique de manière récurrente, par la nécessité de préserver l'intérêt national selon les contingences (qui elles, sont assez dissemblables sur ces trois périodes). Notons au passage que ce dernier aspect permet également d'expliquer que les vagues de nationalisation comme celles de privatisation, ne sont pas forcément corrélées aux préférences doctrinales des politiques au pouvoir. Ainsi, la première vague de nationalisation ou de création d'entreprise publique sous le front populaire, s'est faite dans un contexte de menace de conflit international (nationalisation des entreprises du secteur de la construction aéronautique, création de la SNCF). La seconde vague, partie intégrante du programme du Général De Gaulle, consécutive au conflit de 1939-45; a eu pour motivation principale la reconstruction de l'économie nationale, son développement et sa célèbre indépendance énergétique, d'où les nationalisations bancaires (banques de dépôt, telle que le Crédit Lyonnais) celles des Charbonnages ou de l'électricité. Enfin, les nationalisations de 1981 ont été motivées par le contexte de crise de l'époque. Entendons alors dans le discours du candidat à la Présidence, F. Mitterrand, la volonté d'internaliser la propriété de certaines entreprises afin de réduire les risques d'appauvrissement de l'économie tout entière. La nationalisation était alors « l'instrument d'action efficace dans la stratégie anticrise ». (Bizaguet, Op. cit., privatisation. 23)

Plus indirectement, certains auteurs ont proposé une analyse normative de la privatisation à partir de l'incomplétude des contrats. Certains enseignements peuvent en être tirés pour approfondir l'analyse de l'entreprise publique comparativement à son homologue privée. La réflexion théorique de Schmidt (1996b, p. 570) est symbolique de cette approche prescriptive de la théorie des contrats incomplets. L'auteur constate que « la théorie économique rencontre encore des difficultés à prédire les circonstances dans lesquelles les firmes privatisées peuvent être plus performantes que les entreprises publiques » (NT)²⁰. En réponse à ce constat, l'auteur (p. 571) développe l'hypothèse selon laquelle, un accroissement de performance lié à la privatisation signifie que la forme organisationnelle privée est plus efficiente que son ascendante publique. Par déduction, les contrats incomplets dans le contexte de la dernière, présentent des « anomalies » qui sont réduites par la privatisation. Plus précisément, la privatisation se traduit par un contrat incomplet entre le dirigeant et le(s) propriétaires privé(s), dont les vertus incitatives à réaliser les investissements réciproques sont plus fortes que celles du « contrat incomplet public ». Dans ces modèles, l'analyse est centrée sur les effets de l'incomplétude contractuelle sur les conflits d'intérêts entre deux parties au contrat, notamment le dirigeant et le propriétaire. Cette hypothèse rejoint plus précisément une des approches contractuelles complémentaires, l'approche principal-agent.

En démontrant l'influence de l'incomplétude contractuelle sur les conditions de réalisation d'une coopération interindividuelle, cet angle d'analyse a ainsi permis de caractériser la structure de propriété publique et privée et de soulever la question des forces incitatives de chacune. C'est dans cette perspective particulière de la coordination bilatérale que s'inscrit l'approche principal-agent puisqu'elle est rattachée à la théorie des incitations. Cet angle d'analyse des caractéristiques organisationnelles permet de focaliser l'attention sur deux aspects : la relation dite d'agence, entre le dirigeant (l'agent) et ses mandants (le principal ou les multiprincipaux) et les problèmes de discipline managériale associée à cette relation. L'optimum est atteint lorsque le bénéfice net (net des coûts induits par la coordination) est maximisé, autrement dit lorsque les coûts liés à la relation d'agence sont minimisés. En ce sens et pour paraphraser Milgrom et Roberts (1997, p. 395), « les arrangements privés auront tendance à être

²⁰ « [...] economic theory still finds it difficult to predict under what circumstances privatized firms will outperform SOE's ».

efficaces pour les agents engagés dans la transaction, pourvu que les contraintes de motivation soient déterminées à l'aide d'informations connues ». Ainsi compte tenu de l'impossibilité d'observer complètement et directement les activités de l'agent (dont les intérêts sont différents), le principal doit mettre en place une structure incitative optimale.

Plusieurs modèles combinant²¹ les apports de la TCI et de l'approche principal-agent ont été construits en vue d'identifier les sources de coûts de chaque type de propriété et éventuellement pour certains, de se prononcer sur la supériorité de l'un sur l'autre²². Ainsi, le modèle de Laffont et Tirole (1991) est construit sur une comparaison de deux formes d'arrangement institutionnel de la relation d'agence, l'entreprise publique et l'entreprise privée régulée par une instance autonome. Les auteurs analysent les coûts spécifiques à chaque forme organisationnelle, en termes de caractéristiques incitatives et disciplinaires à l'égard du dirigeant. Leur hypothèse est la suivante : il existe des sources de coûts spécifiques différentes dans chaque forme organisationnelle, l'une ne prévalant pas systématiquement sur l'autre.

Dans l'entreprise publique, la source de coût provient des risques d'expropriation élevés auxquels est confronté le dirigeant en raison de la réalisation d'objectifs multiples²³ des propriétaires publics dans l'exercice de leur droit décisionnel résiduel. Les auteurs en concluent que « même si cette réallocation est socialement optimale *ex post*, elle réduit la motivation

²¹ Notons que cette démarche pourrait poser un problème de cohérence théorique dans la mesure où cette combinaison fait référence à des approches dont certaines hypothèses sont contradictoires. Rappelons que la TCI (Grossman et Hart, Op. cit.) repose, tout comme l'approche principal-agent, sur l'incomplétude contractuelle mais à l'inverse de celle-ci, considère que les parties prenantes sont en situation de symétrie informationnelle. Selon nous, il s'agit moins d'une incohérence que d'une nuance qui distingue les deux modèles. Conscient de cette divergence, l'analyse n'en demeure pas moins riche puisque l'approche principal-agent ne s'appuie que sur la notion de droit résiduel de décision du propriétaire identifié comme le principal. En ce sens, cette combinaison constitue pour nous un enrichissement d'une approche plus générale contractuelle de l'organisation comme nous l'aborderons dans le chapitre 3.

²² Ces modèles s'intéressent à la régulation d'entreprise monopolistique afin d'évaluer la pertinence d'une régulation de la firme privée par une instance autonome. Malgré leur application restrictive, ces modèles sont riches d'enseignement.

²³ Comme la maximisation du profit, de la gestion des externalités négatives, des politiques sectorielles, de l'indépendance nationale, de la gestion de l'investissement ou de l'emploi en période de récession mais aussi de la gestion des groupes d'intérêt.

du dirigeant à réaliser cet investissement et conduit à une situation où la propriété privée (au sein de laquelle les dirigeants sont motivés par des schémas incitatifs, et les actionnaires n'ont aucune raison d'intervenir *ex post* pour limiter le profit) est supérieure même si elle peut faire *ex post*, un usage socialement dommageable des actifs » (Laffont et Tirole, Op. cit., p. 90-91).

Toutefois, ces mêmes auteurs notent également que le bénéfice retiré de la propriété publique réside dans le fait que le gouvernement peut imposer à la firme des ajustements socialement désirables en cas de circonstance imprévue, alors que ces ajustements doivent être négociés avec la firme privée, générant des inefficiences en cas d'asymétries informationnelles entre les deux parties (actionnaires de la firme privée et les pouvoirs publics ou l'instance de régulation dont les objectifs peuvent être multiples). « Chaque principal (actionnaires privés d'une part, et instance de régulation d'autre part) n'internalise pas les effets de son contrat sur l'autre principal et procure socialement des incitations trop faibles aux dirigeants de la firme ».

Ce « modèle multiprincipaux »²⁴ de la relation d'agence proposé par Laffont et Tirole est particulièrement intéressant dans la mesure où l'on peut le transposer à l'entreprise publique. Ainsi, une source potentielle d'inefficience publique réside dans le fait que, comparativement à une firme privée de même structure (c'est-à-dire un actionnaire propriétaire principal distinct du dirigeant), la firme publique se caractérise par une superposition de relations d'agence (tutelles ministérielles) qui génèrent à chacun de leur niveau, des asymétries informationnelles. Elles réduisent par conséquent les incitations de l'agent à valoriser les ressources dont il a la gestion déléguée. A ce constat vient s'ajouter l'analyse précédente des risques d'expropriation qui finalement, sont d'autant plus élevés que la fonction objectif du principal est composite et que les relations d'agence intermédiaires sont nombreuses. On pourrait alors conclure en définitive en faveur de l'hypothèse de supériorité de la firme privée. Les problèmes de risque d'expropriation des investissements du dirigeant existent dans la firme privée comme dans la firme publique. Mais, à forme organisationnelle comparable, ils paraissent d'intensité plus forte dans la seconde compte tenu du contexte spécifique lié à la structure de propriété publique multiple. Le modèle de Laffont et Tirole suggère une hypothèse sous-jacente. En raison de la plus forte congruence des objectifs des deux parties au contrat privé, la

²⁴ Inspiré de la théorie des jeux, ce modèle stipule que la complémentarité de deux principaux (actionnaires privés et instances de régulation, ou principaux publics) à l'égard d'un même agent conduit à un effet cumulatif de désincitation de l'agent. voir aussi Laffont (1996, p. 1244).

privatisation permettrait de réduire au moins en partie, la faiblesse des incitations caractéristique de la propriété publique.

Dans une perspective encore plus marquée, Schmidt (1996a et b) considère que les pouvoirs publics contrôlent le niveau de production *ex post*, via notamment, des subventions correctrices d'inefficacité allocative. En tant que propriétaires, ils détiennent ainsi une rente informationnelle sur l'activité de production. Selon l'auteur, cette structure informationnelle de la relation d'agence publique exerce un effet dissuasif sur le dirigeant qui peut être moins incité à réaliser des investissements susceptibles d'accroître l'efficacité productive. Un second effet désincitatif associé à cette « symétrie supposée » de l'information, porte sur le niveau de production qui pourrait en milieu d'asymétrie informationnelle, être motivé par l'appropriation personnelle de la richesse créée (positivement corrélée au niveau de production). L'auteur en conclut que la propriété publique, caractérisée par une asymétrie informationnelle limitée et une contrainte budgétaire lâche, limite globalement le comportement managérial à réduire les coûts de production (Schmidt, 1996a, p.3). Inversement, Bös et Peters (1991) tout en proposant une conclusion favorable à la firme privée développent une spécification de la relation d'agence publique totalement opposée. Selon les auteurs, la relation d'agence entre le propriétaire public et le dirigeant est caractérisée par un principal en situation d'asymétrie informationnelle *plus* désavantageuse que le principal de la firme privée. Le principal public exerce donc un contrôle moins efficace que le principal privé. Leur modèle défend l'hypothèse d'une efficacité moindre des mécanismes incitatifs publics, construits à partir d'information biaisée (Bös, 1991. p. 40). La firme privée en revanche, est formée d'un principal mieux informé dans la mesure où d'une part, il s'appuie sur un contrôle externe efficace, d'autre part, le critère essentiel voire unique de performance est le profit. Le principal public quant à lui, peut construire ses modes de contrôle sur d'autres critères de performance. Ainsi, la relation d'agence publique se caractériserait par des mécanismes de contrôle de l'agent moins efficaces que ceux mis en œuvre dans la relation d'agence privée.

En définitive, ces différents modèles suggèrent un lien actif entre l'allocation des droits de propriété et la performance organisationnelle. Le maillon intermédiaire de cette relation met en jeu les caractéristiques de la structure informationnelle de la propriété. Spécifique à chaque forme de propriété, cette structure informationnelle influe sur l'efficacité de la relation d'agence en agissant sur l'incitation de l'agent et/ou du principal à remplir efficacement ses engagements contractuels. Les caractéristiques des relations d'agence publique et privée semblent par conséquent, avoir un

impact significatif sur le niveau d'incitation de chaque partie prenante à la relation. Toutefois, comme le souligne Schmidt (1996b, p. 579) et comme le suggère la précédente revue des modèles d'analyse, les structures informationnelles sont considérées comme exogènes. Or, afin de comprendre quelles sont les structures informationnelles de chaque type organisationnel, il paraît important d'envisager cette variable de manière endogène comme « une fonction de la structure de gouvernance sous-jacente ». Cette dernière remarque renvoie à la théorie des coûts de transaction. Quels enseignements complémentaires l'analyse des transactions peut-elle apporter à l'identification des caractéristiques de chaque arrangement contractuel ?

Williamson a développé une branche entière de l'approche contractuelle en concevant la firme comme un mode alternatif d'organisation des transactions, parallèle au marché (Williamson, 1985). Le modèle théorique repose sur l'hypothèse suivante : compte tenu des risques d'opportunisme associés à l'incomplétude contractuelle (elle-même résultant de la rationalité limitée des individus), l'échange spontané d'actifs, via le marché, génère des coûts de transaction (de coordination et de motivation). L'auteur définit la structure de gouvernance comme « le moyen de coordination d'une relation au sein de laquelle des conflits potentiels sont susceptibles de conduire les agents à renoncer aux opportunités de réalisation de gains mutuels » (Williamson, 2000, p. 60 et Williamson, 1999, p. 312, NT)²⁵. En définitive, une structure de gouvernance résulte d'une contractualisation particulière des risques d'opportunisme associés à l'incomplétude contractuelle. La thèse de Williamson consiste à envisager l'alignement des transactions à une structure de gouvernance particulière, de sorte qu'il en résulte une économie de coûts. Le point nodal de la TCT est ainsi posé : il s'agit de concentrer l'analyse sur les alternatives possibles de gouvernance, c'est-à-dire en référence au critère de remédiabilité. Le seul à pouvoir véritablement « nous mettre en contact fécond avec les problèmes réels »²⁶ (Williamson, 1999, p. 316). Le principe d'efficacité auquel il renvoie est le suivant : une organisation existante est présumée efficace s'il n'existe aucune autre alternative possible permettant de réaliser des gains nets. Dans cet esprit, le choix pour une forme de coordination « économisatrice » de coûts peut balayer un large spectre de modes de contractualisation. Les modes de gouvernance identifiés par l'auteur se distinguent essentiellement

²⁵ « the means by which *order* is accomplished in a relation in which potential *conflict* threatens to upset or undo opportunities to realize *mutual* gains. »

²⁶ « [... the remediableness criterion, with its continuous focus on alternative feasible modes,] bring us into more productive contact with the real issues. »

par le degré de spécificité de la transaction (Williamson, 1985, p. 99 et suivantes). C'est ainsi, que la firme, comme ensemble de contrats, est conçue sur la base d'un ensemble de mécanismes de gouvernance permettant de contrôler les intérêts de chaque partie prenante (p. 315 et suivantes).

Une lecture transactionnelle de la firme publique et privée consiste à poser l'hypothèse de départ suivante. Ces modes de gouvernance répondent à certains contextes transactionnels face auxquels, chacun permet une minimisation des coûts de transaction que l'activité génère. Autrement dit, la gouvernance publique ou privée permet une contractualisation idiosyncratique des menaces potentielles liées à l'incertitude comportementale propre à certaines activités. En ce sens, le degré de sécurisation des droits de propriété sur les actifs mis en jeu (niveau de garanties) détermine le mode de gouvernance public ou privé le plus adapté. Ainsi, comme le suggère le critère de remédiabilité, pour une même activité plusieurs modes de gouvernance peuvent coexister en raison des contextes de réalisation de celle-ci.

En outre, la diversité des formes organisationnelles publiques (en France par exemple où coexistent l'administration d'Etat, l'établissement public industriel et commercial, ou la société anonyme à capitaux publics)²⁷, témoigne *a priori* de l'existence de caractéristiques variées des transactions que celles-ci gouvernent. La lecture de l'entreprise publique à partir de la TCT consiste en effet à considérer le dispositif public comme un mode de gouvernance particulier, pertinent dans certains contextes transactionnels (Williamson, 1999). En ce sens, ce dispositif résulte d'une intervention sélective du gouvernement. Cette lecture nous conduit alors à supposer que celui-ci ne privatisera que dans le cas où il juge que la performance peut être améliorée (réalisation d'une économie de coûts de transaction) par des décisions prises dans le contexte de la propriété privée. C'est dans cet esprit qu'est construit le modèle normatif de Sappington et Stiglitz (1987) concernant le choix optimal de production d'un bien entre une gouvernance publique ou privée. Ce choix est fondé sur l'arbitrage des coûts de transaction induits par la complexité du bien à produire, l'incertitude environnementale et le niveau comparé de coût d'intervention publique directe ou en cas de délégation de la production à un agent privé. Bien que les auteurs considèrent la privatisation comme un choix naturel pour la

²⁷ Nous renvoyons le lecteur au paragraphe 1.2 du chapitre 1 pour la lecture des traits distinctifs de la réalité publique et aussi, dans ce chapitre, notre interprétation à la lecture de la TCI, de la typologie de Glachant (Op. cit.).

production (allocation pareto-efficace des ressources, p. 569), la gouvernance publique peut être moins coûteuse qu'un recours à la régulation en raison de l'incomplétude des contrats et des coûts de transaction (le coût de *monitoring* de l'agent privé peut excéder le coût de monitoring interne). Ainsi concluent les auteurs (p. 581) : « Le choix entre les deux modes d'organisation définit simplement les coûts de transaction d'une intervention future dans les relations de délégation et de là, influence la probabilité d'une telle intervention » (NT)²⁸.

Le mode public ou privé *d'internalisation des externalités* dépend des caractéristiques des activités porteuses de ces externalités. D'une certaine manière, l'analyse de la nature des biens (actif marchand, semi marchand et sous tutelle) que propose Glachant (Op. cit, p. 58) peut être lue au regard de cette approche. En référence à notre schéma 3 de ce chapitre (relatif à la relation entre l'extension du droit de décision résiduelle et le type d'entreprise publique), le degré d'internalisation²⁹ semble positivement corrélé au degré non marchand du bien. L'auteur observe en effet que les activités qui mettent en jeu des biens non marchands sont gouvernées par des entités publiques de type unité administrative. Nous avons démontré qu'au sein de celles-ci, l'intensité décisionnelle (résiduelle) publique en incertitude, paraît la plus forte, d'où un degré élevé d'internalisation par les pouvoirs publics. En définitive, l'analyse des attributs de la transaction semble renvoyer directement à la nature du bien.

Au regard de l'analyse de Glachant (Op. cit, p. 34-36) sur la nature des biens, il est possible, par analogie, de mettre en correspondance ces différents types de biens et les types de transaction. De là, le degré d'internalisation du contrôle résiduel public (au sens de Hart, Op. cit.) peut être rapproché de cette typologie. Les biens sous tutelle publique et non marchands³⁰ peuvent alors être interprétés comme des biens pour lesquels les externalités sociales sont très importantes. En ce sens, leur offre peut conduire à des effets sur le bien-être collectif (de par la nature des biens). Si l'on admet que l'existence de ces externalités fortes induit un risque d'opportunisme élevé, alors la spécificité de ces biens est très importante. La gouvernance publique de telles activités sous la forme de tutelle de

²⁸ « The choice between modes of organization simply defines the transaction costs of future intervention into these delegated relationships, and there by influences the likelihood of such intervention. »

²⁹ entendu comme l'extension de l'exercice du droit de décision résiduelle.

³⁰ Caractérisés par Glachant comme « technologiquement collectifs » ou tout du moins ayant de fortes externalités.

service public (SNCF, RATP³¹), paraît économisatrice de coûts sociaux au sens large. L'action politique peut en effet permettre une gestion collective des externalités à moindre coût pour les individus, d'autant plus en marché monopolistique (par exemple, en détenant un droit de décision résiduelle sur la péréquation des tarifs et des charges collectives). De même, la gestion de biens semi-marchands et marchands peut appeler un mode de gouvernance « semi-public » en raison des externalités associées, d'importance moindre que les précédentes. En conséquence, une gouvernance publique fortement marquée par l'action politique paraît convenir aux transactions ayant des caractéristiques bien précises. D'une part, elles mettent en jeu des biens dont la jouissance est collective³². D'autre part, elles se caractérisent par une incertitude comportementale de l'offreur dont les conséquences ont un impact sociopolitique fort *ex post*. La gouvernance publique moins marquée sociopolitiquement semble adaptée aux transactions plus standard.

Dans cette perspective, Williamson considère que l'organisation interne est un mode de gouvernance de dernier ressort (1999, p. 315). « Essayons les marchés, les formes hybrides et recourons à la firme seulement lorsque toutes les autres alternatives sont épuisées » (NT)³³. En ce sens, la firme publique peut être envisagée comme un mode de gouvernance extrême parmi les formes internes de gouvernance. On y recourt lorsque les transactions exigent *ex post*, une adaptation coopérative sociopolitique forte. Une illustration est donnée par l'analyse que propose Williamson des transactions régaliennes du secteur public et, spécifiquement, les affaires étrangères. Selon l'auteur, cette activité suppose tout d'abord, un investissement fortement spécifique : « connaissance profonde des protocoles et des procédures pour la conduite des affaires étrangères » (NT, p. 322)³⁴. Elle est donc soumise à un risque d'opportunisme élevé en cas de rupture de la transaction. Outre cette spécificité, qui ne la distingue pas d'une autre transaction gouvernée de manière privée, cette activité exige, pour une réalisation efficace de la transaction, une forte probité à l'égard de

³¹ Cf. Glachant (Op. cit.), schéma n°1, p. 75.

³² Un bien collectif se définit comme un bien non exclusif, avec obligation - service régalien - ou nécessité de les consommer. Dans ce dernier cas, il s'agit d'un bien technologiquement collectif. Sa gestion et son utilisation se caractérise par des externalités positives et négatives collectives, indivisibles. D. Gaumont, in Dictionnaire des sciences économiques, p. 65-68.

³³ « Try markets, try hybrids and have recourse to the firm only when all else fails ».

³⁴ « deep knowledge of the protocols and procedures for the conduct of foreign affairs... »

tous les partenaires impliqués (et notamment le Président). Williamson définit cet attribut particulier comme « la loyauté et la rectitude avec lesquelles les affaires étrangères sont menées »³⁵. Ce contexte transactionnel implique des mécanismes de gouvernance susceptibles de contrôler les risques de déloyauté. Or, en référence aux travaux de Weber (1947) sur l'idéal bureaucratique, Williamson conclut que les mécanismes incitatifs, caractéristiques de la gouvernance interne privée, sont susceptibles de conduire un agent à être déloyal, à l'inverse des contrôles administratifs construits sur des règles et des procédures officielles (p. 325). Les coûts *ex post* de transaction impliquant des attitudes « moins économiques » sont *a priori* plus élevés dans le contexte de gouvernance privée. On en déduit donc que la firme publique représente une technologie alternative, à laquelle certes, on recourt en tout dernier ressort, mais qui constitue une réponse efficiente dans certains contextes transactionnels très particuliers. Ce mode de gouvernance publique permet de canaliser les comportements susceptibles d'aller à l'encontre d'engagements à forte connotation politique c'est-à-dire dont l'autorité répond à des considérations qui dépassent (sans l'exclure totalement) le seul intérêt économique.

Même si elle n'est pas explicite à ce sujet, cette perspective n'exclut pas les mouvements de va et vient selon les contingences qui peuvent affecter l'activité. L'analyse de Marquis (Op. cit.), relative aux relations d'EDF avec le gouvernement français témoigne de cette relation étroite, complexe et dynamique entre l'internalisation publique et les caractéristiques d'une activité. En voici une illustration à partir des descriptions faites par l'auteur des caractéristiques des contrats de plans successifs (1984, 1989, 1993): « les contrats de plan ont évolué vers une décentralisation de la prise de décision managériale. [...] cette délégation a été rendue possible par le fait que ces contrats ont été conclus au cours d'une période d'investissements non substantiels dans le secteur. Pour la plupart, l'énergie hydroélectrique et nucléaire avait déjà été installée, il n'était donc pas nécessaire pour le gouvernement de maintenir un contrôle fort » (NT)³⁶. Au regard de cette

³⁵ « the loyalty and rectitude with which the foreign affairs are discharged », Williamson (Op. cit., p. 325).

³⁶ « the *contrats de plan* have evolved since that time in such a way as to decentralized decision-making. [...] this devolution was made possible by the fact that [they] were concluded during a period of time in which there were no new substantial investment in the industry. For the most part, capacity in hydroelectric and nuclear power had already been installed and so it was not necessary for the government to assert heavy handed control. This decentralized approach may

description, il apparaît que le degré d'internalisation publique de la structure d'EDF varie avec le degré de sécurisation politico-économique du secteur de l'énergie. Cette évolution s'est d'ailleurs traduite par un passage d'entreprise nationale vers une *public corporation* au sens de Glachant (Op. cit.)³⁷.

Sur la base de cette analyse globale de la bureaucratie publique, il nous semble intéressant de souligner la conjecture d'ordre qualitatif qui ressort de l'analyse de Williamson. Elle vient s'ajouter à la thèse classique de l'analyse transactionnelle de l'auteur. Son modèle stipule globalement que plus le degré d'opportunisme (menace d'un comportement déviant par rapport à l'accord initial) est élevé, plus il est nécessaire (d'un point de vue d'économie de coûts) de mettre en place des garanties allant à l'extrême jusqu'à l'internalisation de la propriété. Mais plus cet opportunisme génère un risque autre que simplement économique, plus il semble nécessaire de mettre en place des mécanismes garantissant d'autres motivations que simplement d'ordre économique. Ainsi, lorsque l'internalisation de la propriété repose sur des considérations sociopolitiques autres que celles relatives aux attitudes économiques généralement admises, ou complémentaires (comme l'intégrité) alors les modes de gouvernance publique semblent réduire les déviances potentielles motivées par des critères économiques. En référence à l'exposé de Joffre (1999, p. 163) relatifs aux critiques faites à l'égard de la TCT, la relation entre le comportement opportuniste et les mécanismes de contrôle semble beaucoup plus complexe comme le soulève le modèle de Goshal et Moran (1996). L'analyse précédente de Williamson constitue d'une certaine manière, une réponse à la critique essentielle adressée à l'importance excessive que l'auteur peut accorder à l'opportunisme.

En définitive, d'après le critère de remédiabilité, la nature et l'intensité sociopolitique³⁸ de certaines activités semblent induire des formes de

reverse itself to a certain extent beginning in 2005 when the market will require a great new wave of investments .»

³⁷ Le groupe EDF est né de la nationalisation de plusieurs centaines de sociétés de transport, de distribution et de production. Depuis son statut d'EPIC en 1946, EDF est devenu un groupe international avec depuis 1992, la création de la holding EDF international.

³⁸ Les caractéristiques sociologiques d'une transaction sont susceptibles d'influer sur l'attitude opportuniste d'un individu, comme le suggère l'aspect probité d'une participation à la gestion des affaires étrangères dans le modèle de Williamson. Bien

gouvernance publique. Tout comme l'approche endogène de la TCI, cette lecture transactionnelle tend vers la neutralité de la propriété. Cette analyse laisse entendre que les formes hybrides de gouvernance publique (ou privée!)³⁹ sont une réponse efficace à l'organisation des activités mixtes (comme les télécommunications par exemple). Toutefois, cette analyse ne nous renseigne guère sur la manière dont ces contrôles s'effectuent (et leur objet) au sein d'une forme de gouvernance donnée. L'accent est mis davantage sur la domination publique ou privée d'un droit de décision résiduelle rejoignant par conséquent les définitions que nous avons retenues des deux corps organisationnels. Finalement, en écho aux limites reconnues par les auteurs, les frontières de la firme et du marché sont aussi peu nettes que celles entre les technologies de gouvernance les plus internalisantes. Encore une fois, la distinction relève plus du degré que de la nature.

Nous proposons dans le tableau 1 une synthèse des résultats théoriques produits par l'analyse contractuelle comparative des formes organisationnelles publiques et privées à partir de Chatelin (2001).

qu'exposée comme une critique de la TCT, l'approche plus globale de Goshal et Moran (Op. cit.), sur les facteurs d'influence de l'attitude opportuniste semble trouver ici un certain écho.

³⁹ où se mêlent les deux types de pouvoir décisionnel résiduel, comme dans le cas de la régulation par exemple ou dans le cas de sociétés à capitaux partiellement publics.

Tableau 1 : Approches contractuelles des organisations publiques et privées : la concurrence des formes organisationnelles efficientes

Prisme théorique	Entreprise publique	Entreprise privée	Efficienc e vs inefficienc e
Approche exogène de la propriété	Non transférabilité des titres, Exclusivité et Partitionabilité floues Droit de décision résiduelle « dilué » Droit au gain/perte résiduel peu incitatif	Transférabilité, Exclusivité et Partitionabilité mieux délimitées Droit de décision résiduelle plus précis Droit au gain/perte résiduel plus incitatif	L'entreprise publique est moins efficiente que l'entreprise privée
Approche endogène de la propriété - contrats incomplets	Système de droits répondant à une incomplétude contractuelle forte	Système de droits répondant à une incomplétude contractuelle moindre	L'efficienc e dépend du degré de dilution des droits de propriété et des incitations au contrôle dans les 2 types organisationnels
Approche Principal - agent	Relation d'agence multiple composite, Rente informationnelle publique, Risques d'expropriation plus élevés du dirigeant (agendas et objectifs sociaux), => dilution forte des incitations du dirigeant	Relation d'agence moins composite, AI agent principal favorise l'incitation du dirigeant à efficacité productive pour consommation personnelle, Risque d'expropriation moindre => Dilution moins forte des incitations du dirigeant Principal privé en asymétrie	L'organisation publique peut être plus efficiente qu'une organisation régulée

	Principal public en asymétrie informationnelle => Contrôles des activités managériales moins efficaces	informationnelle moindre => Contrôles complémentaires des activités managériales plus efficaces	
Théorie des Coûts de transaction	Technologie extrême de gouvernance (de tout dernier ressort) pour transaction à forte implication sociopolitique	Technologie de dernier ressort économisatrice de coûts de transaction par rapport au marché	L'organisation publique est une forme de gouvernance plus efficiente pour transactions à forte incertitude impliquant d'autres critères de coordination que les objectifs économiques <i>stricto sensus</i>

Adapté de Chatelin (2001, p. 121)

CONCLUSION

A la question initiale de la disparition programmée de l'organisation publique nous répondons finalement par la négative car comme le souligne Glachant (1994, p. 53) « les différences public-privé s'avèreraient donc moins tranchées que ce que l'on avait pu dire, et consisteraient davantage dans des différentiels d'intensité que dans des spécificités radicales ». Cette analyse comparative démontre l'intérêt scientifique d'une analyse des processus organisationnels comme réponse endogène d'une recherche d'équilibre ou d'efficacité. Un cadre théorique offrant une analyse encore plus qualitative du fonctionnement de la firme semble s'imposer pour comprendre les propriétés organisationnelles en matière d'efficacité. Ce cadre d'analyse doit simultanément considérer chaque facette organisationnelle et non à travers des perspectives partielles ou alternatives, telle que les théories précédentes les abordent de manière plus ou moins indépendante mais non moins enrichissante.

La nature exogène de la variable information dans ces approches contractuelles, notamment celles des contrats incomplets et de l'agence pose la question de la réponse endogène de la structure de propriété au problème informationnel. En ce sens, à l'issue de la lecture de la relation d'agence publique et privée, une question essentielle demeure : de quelle manière sont prises les décisions au sein de chaque firme ? Quid du lien entre mobilisation des ressources et processus de décision ? Ces questions convergent vers une problématique qui relie deux aspects de l'organisation : l'allocation des droits décisionnels, tant en matière de contrôle que de décisions relatives à l'usage des ressources et la recherche de création de valeur optimale compte tenu des coûts de coordination liés à la localisation de l'information.

En ce sens, la question de l'efficacité des organisations publiques et privées renvoie à l'examen approfondi de leur architecture organisationnelle dans une optique partenariale. En référence à la description donnée par Milgrom et Roberts (1997, p. 29) l'architecture organisationnelle s'entend par rapport aux caractéristiques des flux de ressources et d'information, aux relations d'autorité et de contrôle, aux moyens par lesquels les nouvelles idées et connaissances sont générées et diffusées et par lesquels les objectifs et les comportements individuels sont alignés. Finalement, l'analyse de la firme semble devoir trouver un renouvellement à partir d'une reconsidération des facteurs explicatifs de la performance entendue dès lors, comme résultante d'un processus de création de valeur partenariale.

Elle sollicite par conséquent une théorie apte à capter les variables des processus sur lesquels repose le fonctionnement organisationnel. Notamment, la recherche en gouvernance définie comme l'ensemble des mécanismes qui encadrent le processus décisionnel, est susceptible d'apporter un éclairage nouveau sur la création de valeur et son contrôle par les partenaires (Chatelin, 2003). En d'autres termes, à la question de l'efficacité de la propriété publique ou privée semble devoir se substituer la question de l'allocation des droits décisionnels dans le contexte public et privé pour appréhender l'efficacité de chacun. Dans cette perspective, quelque soit les formes organisationnelles, elles semblent vouées à évoluer, chacune pouvant constituer en définitive une réponse efficace selon les caractéristiques de l'activité et de l'incertitude qui lui est attachée, à un moment donné. La frontière entre la forme publique et privée apparaissant variable et finalement réduite, on peut raisonnablement s'attendre à des fonctionnements semblables en matière de création/destruction de valeur mais à des modalités spécifiques de son contrôle.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALCHIAN A. [1965], « The Basis of some Recent Advances in the Theory of Firm », *Journal of Industrial Economics*, 14, p.30-41.
- AMANN B. [1999], « La théorie des droits de propriété », in G. Koenig (coordinateur), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI^e siècle*, Economica, p.13-60.
- BANCEL F. [1995], *La gouvernance des entreprises*, Gestion Poche, Economica.
- Barnard C. [1938], *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, 15e Edition, 1962.
- BARZEL Y. [1997], *Economic Analysis of Property Rights*, 2e Edition, Political Economy of Institutions and Decisions series, Cambridge University Press.
- BERLE A. A., et MEANS G. C. [1932], *The Modern Corporation and Private Property*, New York, Macmillan.
- BIZAGUET A. [1988], *Le secteur public et les privatisations*, Que sais-je ?, PUF, 2^{ème} édition 1992.
- BÖS D., et PETERS W. [1991], « A Principal-Agent Approach on Manager Effort and Control in Privatized and Public Firms, in Ott A.F.,Hartley K.(Eds.), *Privatisation and Economic Efficiency. A Comparative Analysis of Developed and Developing Countries*, Edward Elgar, Aldershot, p. 26-52.
- BROUSSEAU E., et GLACHANT J.M. [2000], « Economie des contrats et renouvellements de l'analyse économique », *Revue d'Economie Industrielle*, n°92, 2^{ème} et 3^{ème} trimestre, p. 23-50.
- CAVES R.E. [1990], « Lessons from Privatization in Britain : State Enterprise Behavior, Public Choice, and Corporate Governance », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 13, n°2, p. 145-169.
- CHARREAUX G. [1991], « Structure de propriété, relation d'agence et performance financière », *Revue Economique*, vol. 42, mai, p. 521-552.
- CHARREAUX G. [1997], « L'entreprise publique est-elle nécessairement moins efficace ? », *Revue Française de Gestion*, sept-oct, p. 38-56.
- Chatelin C. (2001),
- CHATELIN C. [2001], « Privatisation et architecture organisationnelle : une contribution à la théorie de la gouvernance à partir d'une approche comparative des formes organisationnelles publiques et privées », *Thèse de Doctorat*, décembre, Université de Bourgogne.

- CHATELIN C. [2003], « Gouvernance partenariale et performance organisationnelle : les enseignements des privatisations passées », *Revue Gouvernance*, à paraître.
- COASE R. H. [1937], « The Nature of the Firm », *Economica*, vol. 4, p. 386-405.
- COASE R. H. [1960], « The Problem of Social Cost », *Journal of Law and Economics*, vol. 3, n°1, p. 1-44.
- DEMSETZ H. [1967], « Toward a Theory of Property Rights », *American Economic Review*, vol. 57, p. 347-359.
- DEMSETZ H. [1983], « The Structure of Ownership and the Theory of the Firm », *Journal of Law and Economics*, vol. 26, June, p. 375-390.
- FURUBOTN E., et PEJOVITCH S. [1972], « Property Rights and Economic Theory : A Survey of Recent Literature », *Journal of Economic Literature*, vol. 10, n°4, p. 1137-1161.
- GLACHANT J.M. [1994], *Le marché et le hors marché, une analyse économique des entreprises françaises*, Publications de la Sorbonne, Série Economie, 2.
- GOSHAL, et MORAN [1996], « Bad for Practice : A Critique of the Transaction Cost Theory », *Academy of Management Review*, vol. 21, n°1, p. 13-47.
- GROSSMAN S., et HART O.D. [1986], « The Cost and Benefits of Ownership : a Theory of Vertical Integration », *Journal of Political Economy*, vol. 94, n°4, p. 691-719.
- HANSMANN H., [1988], « Ownership of the Firm », *Journal of Law Economics and Organization*, vol. 4, n°2, Autumn, p. 267-304.
- HART O.D. [1990], « An Economist's Perspective on the Theory of the Firm », in O.E. Williamson (ed.), *Organization Theory*, Oxford University Press, p. 154-171.
- JENSEN M.C., et MECKLING W. H. [1976], « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, p. 305-360.
- LAFFONT J.J. et TIROLE J. [1991], « Privatization and Incentives », *Journal of Law Economics and Organization*, vol. 7, special issue, p. 84-105.
- LEVITT et MARCH [1990], « Chester I. Barnard and the Intelligence of Learning », in O.E. Williamson (ed.), *Organization Theory, from Chester Barnard to the Present and Beyond*, Oxford University Press.
- MARQUIS M. [2001], *Introducing Free Markets and Competition to the Electricity Sector in Europe*, Wisdom House.

- MILGROM P. et ROBERTS J. [1992], *Economics, organisation and Management*, Prentice-Hall Inc., New Jersey, traduction française, *Economie, Organisation et Management*, Presses Universitaires de Grenoble et De Boeck & Larcier s.a., 1997.
- MORCK R., SHLEIFER A., et VISHNY R.W. [1988], « Management Ownership and Market Valuation », *Journal of Financial Economics*, vol. 20, p. 293-315.
- PELTZMAN S. [1971], « Pricing in Public and Private Enterprises, Electric Utilities in the United State », *Journal of Law and Economics*, vol. 14, p.109-147.
- SALMON P. [2001], « Epistémologie », in Dictionnaire des Sciences Economiques, sous la direction de C. Jessua, C. Labrousse et D. Vitry, PUF, p.385-388.
- SAPPINGTON D., et STIGLITZ J. [1987], « Privatization, Information and Incentives », *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 6, p. 567-582.
- SCHMIDT K. M. [1996a], « The Costs and Benefits of Privatization : An Incomplete Contracts Approach », *Journal of Law Economics and Organization*, vol. 12, n°1, p. 1-24.
- SCHMIDT K. M. [1996b], « Incomplete contracts and Privatization », *European Economic Review*, vol. 40, p. 569-579.
- SIMON Y., et TEZENAS DU MONTCEL H. [1977], « Théorie de la firme et réforme de l'entreprise, revue de la théorie des droits de propriété », *Revue économique*, n°3, p. 321-351.
- TROESKEN W. [1997], « The Sources of Public Ownership : Historical Evidence from the Gas Industry », *Journal of Law Economics and Organization*, vol. 13, n°1, p.1-25.
- VICKERS J. et YARROW G. [1988], *Privatization : An Economic Analysis*, Cambridge MA, MIT Press.
- VICKERS J. et YARROW G. [1991], « Economic Perspectives on Privatization », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, p. 111-132.
- WILLIAMSON O. E. [1975], *Market and Hierarchies : Analysis and Anti-trust implications*, New York, The Free Press.
- WILLIAMSON O.E. [1999], « Public and Private Bureaucracies : A Transaction Cost Economic Perspective », *Journal of Law Economics and Organization*, vol. 15, n°1, p. 306-347.