La gouvernance de la qualité des produits

The Governance of products' quality

Manuel Gonzalez-Diaz et Emmanuel Raynaud

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/211>

DOI : 10.4000/economierurale.211

ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 6 juillet 2007

Pagination : 42-57

ISSN : 0013-0559

Référence électronique

Manuel Gonzalez-Diaz et Emmanuel Raynaud, « La gouvernance de la qualité des produits », *Économie rurale* [En ligne], 299 | Mai-juin 2007, mis en ligne le 01 juin 2009, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/211> ; DOI : 10.4000/economierurale.211

La gouvernance de la qualité des produits

Manuel GONZALEZ-DIAZ • Université d'Oviedo, Departamento de Administracion de Empresas

Emmanuel RAYNAUD • INRA SADAPT, Sciences Actions Développement Production Territoire et Centre d'Analyse théorique des organisations et des marchés, ATOM, Université de Paris I

Introduction

La qualité est aujourd'hui au cœur de la dynamique de concurrence du secteur agroalimentaire. À un niveau international, il s'agit de faire émerger des standards de qualité (impulsés par les acteurs des filières ou par les États) pour faciliter l'expansion des échanges internationaux, pour assurer la compatibilité entre différents systèmes nationaux (par exemple systèmes de certification), ou pour faire garantir la reconnaissance et la protection légale des démarches de qualité faisant référence à l'origine. Il s'agit aussi pour les entreprises ou les organisations collectives de producteurs de capter l'attention des consommateurs, par exemple en leur signalant des attributs des produits (ou des processus de production) à la fois pertinents et crédibles (Sauvée et Valceschini, 2004). Ces dimensions de pertinence et de crédibilité sont essentielles pour que la signalisation soit source de valeur à la fois pour les acteurs des filières mais aussi pour le consommateur : pour les acteurs des filières car elle permet l'obtention d'une rente de différenciation en distinguant les produits les uns des autres affaiblissant de ce fait une concurrence en prix ; pour les consommateurs car elle permet de réduire, sous certaines conditions, les coûts de transaction que ces derniers doivent subir pour satisfaire leurs préférences. La pertinence renvoie directement à la question de la définition de la qualité. Par définition de la qualité, nous entendons l'ensemble des spécifications techniques traduites à travers un référentiel technique ou un cahier des charges, qui permettent à une organisation à la fois de définir la composition d'un produit comme un ensemble de caractéristiques et de reproduire cet ensemble pour les différents

lots d'un produit et ainsi de réduire l'hétérogénéité des produits¹. La crédibilité quant à elle est directement liée aux modes de garanties fournis aux consommateurs.

Ces deux dimensions, définition et garantie de la qualité, sont au cœur de l'analyse en termes de gouvernance que nous proposons. Plus précisément, notre approche considère que la qualité des produits est construite par les acteurs économiques au travers d'accords volontaires réunissant un petit groupe d'entreprises ou l'ensemble des acteurs d'une filière (par exemple au travers de cahiers des charges) ou d'une directive imposée par la puissance publique (sous la forme de standard minimum de qualité)². De plus, la définition de la qualité doit ensuite être mise en œuvre dans les transactions économiques ce qui soulève la question des modalités de contrôle et de garanties. Ces modalités légales, contractuelles, et réglementaires de définition et de garantie de la qualité ont des coûts de fonctionnement qui sont autant de coûts de transaction. De ce point de vue, cette construction de la qualité ne fait que participer à la définition et à la garantie des droits de propriété sur les produits (ou actifs économiques) échangés lors des transactions. La Nouvelle économie institutionnelle (NIE, par la suite) a depuis longtemps mis l'accent sur le côté à la fois coûteux mais aussi nécessaire de ces modalités pour la

1. Même si la définition de la qualité a une base objective, son appréciation par les consommateurs sera plus subjective et dépendra de leurs préférences.

2. Comme pour la négociation autour de la définition de la qualité d'une appellation d'origine, ou de manière plus impérative par la puissance publique, par exemple sous la forme d'un standard minimum de qualité.

réalisation et l'expansion des échanges (pour des synthèses, voir par exemple Furubotn et Richter, 1998 ; McMillan, 2003 ; Williamson, 1985).

L'objet de notre contribution porte donc sur l'analyse des modalités qui participent à la définition et à la garantie de la qualité des produits. Nous souhaitons convaincre les lecteurs de l'intérêt à la fois d'une approche en termes de gouvernance mais aussi de la distinction heuristique entre plusieurs « niveaux » de gouvernance de la qualité. Le terme de niveau renvoie ici directement au champ d'application des opérations de définition et de garantie de la qualité. Ainsi une réglementation nationale sur la qualité organoleptique d'un produit (ou sur la définition même du produit) sera considérée comme « centralisée » car s'appliquant à l'ensemble des transactions dans une juridiction donnée. À l'inverse, le référentiel technique à l'œuvre dans une entreprise, et éventuellement décliné dans des contrats avec des fournisseurs/distributeurs, sera considéré comme relevant d'un niveau plus « décentralisé ». Il existe aussi des niveaux intermédiaires entre ces deux formes polaires. Par exemple, un accord interprofessionnel dans une filière donnée peut réguler la construction de la qualité ainsi que sa garantie. Nous identifions et distinguons ainsi trois principaux niveaux de gouvernance. Nous donnons ensuite des éléments permettant d'expliquer leur coexistence. Il existe par exemple des réglementations nationales définissant le produit et tout ou partie de sa qualité (niveau centralisé de gouvernance) qui coexistent à la fois avec des accords au niveau d'une filière (des accords collectifs – niveau intermédiaire de centralisation) et des accords plus locaux entre le titulaire d'une marque privé et ses fournisseurs (niveau décentralisé). Nous expliquons cette coexistence en termes de complémentarité entre les différents niveaux et nous distinguons deux vecteurs principaux pour ces effets de complémentarité :

- d'une part une spécialisation de chaque niveau dans la résolution d'un sous-ensemble des problèmes de coordination liés à la qualité des produits ;
- d'autre part, l'usage simultané des différents niveaux permet à chacun de ceux-ci de compenser les faiblesses des autres. Nous suggérons aussi quelques implications de notre analyse pour l'intervention et la politique publique.

Même si cet article à une vocation générique s'appliquant au-delà des questions de qualité des produits, nous illustrerons sa pertinence par des exemples issus des filières agroalimentaires. Ces exemples cherchent moins à fournir des éléments validant des propositions pouvant être générées à partir de notre analyse (en cela le cadre proposé est pour le moment plus explicatif que prédictif) que d'illustrer son utilité pour rendre compte d'un certain nombre de phénomènes ou d'évolutions.

L'article est organisé de la manière suivante. Nous commençons d'abord par situer l'approche en termes de gouvernance de la qualité par rapport aux travaux d'analyse économique qui se sont intéressés à la qualité des produits (section 1). Ensuite les éléments permettant de distinguer différents niveaux de gouvernance (section 2). Finalement, sont données les interactions entre ces différents niveaux étudiés (section 3).

La qualité des produits : une approche en termes de gouvernance

La notion de qualité des produits est polymorphe. Dans le langage courant, elle est souvent associée à un jugement implicite en termes de hiérarchisation des produits (produit de « bonne/mauvaise » qualité), ce que l'économie industrielle va traduire sous le vocable de différenciation

verticale³. Elle se décline aussi en fonction de différents attributs. Ainsi parle-t-on de qualité organoleptique, gustative, sanitaire, sensorielle, etc. Par ailleurs, comme objet scientifique, elle est à la croisée des chemins de différentes disciplines. Aussi bien les économistes que les gestionnaires et les sociologues (entre autres) en ont fait un objet de recherche. Dans ce qui suit, nous nous restreindrons au champ de l'analyse économique avec comme objectif de montrer le caractère original et pertinent d'une approche en termes de gouvernance. Même à l'intérieur de la discipline économique, force est de constater que plusieurs approches ou « écoles » s'intéressent à l'objet qualité. Au risque d'être réducteur, on peut distinguer deux séries de travaux dans le contexte national.

D'une part, l'économie industrielle étudie la qualité des produits comme élément ou outil de la stratégie concurrentielle des entreprises (stratégie de différenciation des produits) et/ou comme domaine particulier de l'intervention publique centrée sur la régulation des marchés et l'information des consommateurs (voir Coestier et Marette, 2004, pour une approche synthétique). Pour une partie significative de ces travaux, c'est la question de l'asymétrie d'information sur la qualité qui est au cœur des développements théoriques et des enjeux. À la suite de la contribution originale d'Akerlof (1970), toute une série de travaux se sont ainsi intéressés aux diverses modalités permettant de limiter ces asymétries d'information afin de rétablir un fonctionnement efficace du marché (voir Jin et Leslie, 2003, pour un

exemple récent)⁴. Cela passe, entre autres, par la mise en place de réglementations sur la qualité définissant par exemple des standards minimums, par l'analyse du fonctionnement du marché de la certification, par l'analyse des contrats permettant d'inciter à produire la qualité souhaitée.

D'autre part, l'économie des conventions « à la française »⁵ s'est intéressée à la pluralité des définitions possibles de la qualité dans un même espace économique ainsi qu'à la construction de la qualité au travers de négociations entre acteurs (ou groupes d'acteurs)⁶. Une conclusion importante de ces travaux est de montrer que le fonctionnement du marché des produits ne peut se faire sans l'élaboration au préalable d'accords collectifs (conventions) sur la définition des attributs des produits et de leur qualité. Un deuxième apport a été de mettre en évidence l'existence d'une diversité de conventions de qualité pouvant opérer simultanément. Ces apports sont intéressants car ils ramènent dans le champ de l'analyse économique ce qui auparavant était considéré comme une donnée externe, en particulier par les travaux d'économie industrielle.

Par rapport au paysage précédent que nous venons de (grossièrement) résumer, en quoi consiste une approche centrée sur la notion de gouvernance de la qualité ? Étant donné l'attrait récent pour le terme de gou-

3. Rappelons que dans une situation de différenciation verticale, tous les consommateurs sont d'accord sur la composition des caractéristiques préférées. Par exemple, à prix égal, tous les consommateurs vont préférer un ordinateur plus puissant qui sera alors considéré comme meilleur (ou ayant une meilleure qualité).

4. L'économie des standards de qualité et l'analyse de la réglementation de la qualité des produits sont aussi des champs de recherche importants.

5. Nous prenons cette précaution d'usage car l'analyse des conventions ne se réduit pas à l'école de pensée du même nom. Par exemple, les travaux sur l'émergence des institutions comme ceux de Aoki (2001) ou Young (1998) s'intéressent aux conventions économiques (ou sociales) sans nécessairement remettre en cause le postulat d'un comportement rationnel dans le sens donné par la théorie néoclassique.

6. Voir par exemple la contribution de Eymard-Duvernay (1989) à l'élaboration du programme de recherche « conventionnaliste » en économie.

vernance à la fois dans la presse mais aussi dans la littérature plus académique et, par conséquent, la diversité d'utilisation du terme, il nous semble souhaitable en préambule de préciser la signification que nous retiendrons pour la notion de gouvernance. Notre usage de ce terme est en phase directe avec les travaux de la NIE, en particulier ceux de Williamson (1985, 1996) sur la diversité des modes d'organisation (structures de gouvernance) dans une économie de marché. Cette notion renvoie à la fois à la notion d'accord (ou de « contrat ») mais aussi à celle de modalités de garanties pour faire respecter le ou les accord(s)⁷. En d'autres termes, c'est à la fois la négociation, rédaction d'un accord et les modalités d'exécution des engagements (*enforcement*)⁸ qui sont au cœur de l'analyse des modalités de gouvernance.

Sans être totalement syncrétique, cette approche en termes de gouvernance partage certains thèmes des deux approches précédentes. Comme l'économie industrielle, elle se préoccupe des modalités de garantie de la qualité pour assurer la réalisation et l'effectivité des échanges (aspect *ex post* des transactions économiques). Elle partage avec l'économie des conventions l'analyse des modalités de définition de la qualité, sous la forme d'accords bilatéraux ou collectifs, comme préalable aux transactions. Chacune de ces étapes précédentes – définition et garantie – est la source de problèmes potentiels de coordination encore appelés risques contractuels par Williamson (*op. cit.*). Ainsi, les opérations de définition *ex ante* peuvent générer des comportements stratégiques et opportunistes de la part des parties impli-

quées dans la négociation. De même, il existe des problèmes de mesure de la qualité au sens donné à ce terme par Barzel (1982, 2004) c'est-à-dire de définition et d'évaluation des attributs formant la qualité d'un produit⁹. Si les produits sont hétérogènes (ce qui semble vrai pour de nombreux produits agricoles non transformés), des biens de qualité variable sont amalgamés sous la même dénomination. En mettant en place des procédures de standardisation des produits, la puissance publique ou les opérateurs privés facilitent les choix des consommateurs en réduisant cette hétérogénéité et l'incertitude afférente. *Ex post*, il s'agit aussi de faire en sorte que les engagements initiaux soient respectés. De nombreux autres risques contractuels apparaissent à ce stade. Ils portent à la fois sur les problèmes d'incitation à la qualité dans des situations d'aléa moral qui sont complexifiés lorsque différentes firmes participent à la construction de la qualité, mais aussi sur les risques de renégociations opportunistes débouchant sur le problème qualifié de « hold-up » dans la littérature (Klein *et al.*, 1978 ; Williamson, *op. cit.*).

L'approche en termes de gouvernance de la qualité revient ainsi à considérer que la qualité résulte d'un accord entre acteurs économiques qui se focalisent sur les procédures de négociation et d'exécution de cet accord. Elle invite à une analyse permettant d'identifier les risques pouvant potentiellement émerger ainsi que les solutions contractuelles permettant de limiter ces risques. Elle partage avec les travaux issus de la NIE l'idée selon laquelle les acteurs économiques cherchent à mettre en place des arrangements ou accords efficaces, en l'occurrence des accords permettant de réduire les coûts de transaction nécessaires à la définition et à la garantie des promesses contractuelles.

7. Le terme de contrat est entre guillemets car l'usage que nous en faisons est plus large que la définition légale *stricto sensu*. Nous ne réservons pas le terme de contrat à un accord formalisé et sanctionné par un dispositif légal lui servant ensuite de support. En accord avec l'usage développé en économie des contrats et des organisations, le terme est utilisé de manière plus générique.

8. Terme anglais.

9. L'approche de Barzel est plus générale et porte sur l'analyse des droits de propriété sur les actifs et les produits. Les problèmes de mesure de la qualité sont cependant une application féconde pour l'analyse de Barzel (Mazé, 2005).

L'économie des signes de qualité offre une illustration de cette approche. Un signe de qualité sera analysé comme un « contrat » entre un producteur (une entreprise individuelle, une coopérative, une organisation collective ou l'État) et les consommateurs. Ce contrat doit définir l'information qui sera fournie aux consommateurs même de manière condensée – c'est la fonction de signal de qualité (attributs du produit final et/ou du process de production, image de marque) mais aussi les modalités de garantie de l'accord. On peut au travers de cette approche contraster les propriétés des deux formes polaires de signes de qualité utilisées dans les secteurs agroalimentaires : les marques commerciales (d'industriels ou de distributeurs) et les signes officiels de qualité.

Une marque commerciale s'apparente à un « contrat implicite » avec les consommateurs c'est-à-dire un accord non formalisé¹⁰. Les consommateurs ne connaissent pas nécessairement le référentiel technique supportant la qualité du produit mais grâce à la répétition des achats, ils forment progressivement des anticipations sur la régularité qualitative du produit¹¹. McDonald est considéré comme ayant une bonne réputation non pas parce que ses produits possèdent une qualité supérieure mais parce que le niveau de qualité est régulier. La principale modalité de garantie repose sur la valeur économique de cette réputation qui sert en quelque sorte de caution. C'est le désir de maintenir une bonne réputation qui incite le titulaire à ne pas tromper le consommateur. L'économie des contrats parle de contrats auto-exécutoires (*self-enforcing contract*) dans ce cas de figure (Klein et Leffler, 1981 ; Williamson, *op. cit.*). En revanche, les contrats entre le titulaire de la marque et les fournisseurs et/ou distri-

buteurs pouvant affecter la qualité auront toutes les chances d'être des accords dans lesquels le titulaire va introduire un cahier des charges explicite ainsi que des modalités d'incitation et de contrôle appropriés¹².

Les signes officiels de qualité nationaux ou communautaires reposent sur un type de contrat différent (cela peut être étendu plus généralement au système de certification officielle de la qualité). La qualité finale et le cahier des charges afférents résultent d'un accord collectif entre les différents membres de la filière concernée. La définition de la qualité est *a priori* plus explicitée pour le consommateur, en particulier au niveau de l'étiquetage avec (normalement) mention explicite de certaines des conditions imposées par le cahier des charges. La garantie de la qualité provient essentiellement d'une certification par tierce partie publique. C'est la crédibilité de la puissance publique qui est en jeu pour garantir le respect du cahier des charges¹³.

La réalité des modalités de signalisation de la qualité dans les filières agroalimentaires est bien sûr plus riche que la partition que nous venons d'identifier. Des configurations « hybrides » sont possibles. Par exemple, la certification par tierce partie n'est pas l'apanage de la puissance publique et peut aussi émerger et fonctionner dans des systèmes privés. Ainsi la certification au travers des normes ISO, les guides gastronomiques, les systèmes d'enchères sur Internet sont autant d'exemples de certifications privées. Cette diversité des signes de qualité fait écho à la diversité des niveaux de gouvernance que nous allons maintenant présenter.

10. En conséquence, nous excluons de ce champ, les différentes garanties parfois vendues avec un produit qui sont, elles, pleinement dans le registre légal.

11. Pour reprendre l'expression de Kapferer (1991), la marque est un « brevet mental ».

12. Par exemple, il existe de nombreuses clauses contractuelles restrictives dans les accords de franchise dont l'objectif est de fournir les bonnes incitations aux franchisés (Lafontaine et Raynaud, 2002).

13. L'effectivité de cette crédibilité repose entre autres sur l'absence de collusion entre l'organisme certificateur et les acteurs de la filière certifiés.

Les différents niveaux de gouvernance de la qualité

Dans cette section, nous présentons notre approche de la gouvernance de la qualité en distinguant les différents niveaux de gouvernance annoncés dans l'introduction¹⁴. Le terme de niveau renvoie au degré de généralité de la gouvernance, c'est-à-dire à la taille de la population d'acteurs concernés. Trois principaux niveaux de gouvernance de la qualité sont distingués sur un axe vertical allant d'une gouvernance générique (s'appliquant à tous) que nous qualifions de « centralisée » à une gouvernance spécifique (s'appliquant à un petit nombre) que nous qualifions de « décentralisée ». Enfin, un dernier niveau intermédiaire, sera détaillé. Ce niveau est particulièrement important pour l'organisation de nombreuses filières agroalimentaires. Avant de détailler ces différents niveaux, nous souhaitons revenir rapidement sur la manière dont notre analyse s'insère dans le cadre de la NIE. Une distinction classique contraste l'environnement institutionnel (North, 1990) des structures de gouvernance (Williamson, 1985, 1996). Le premier élément porte sur les « règles du jeu » (réglementation publique, normes et conventions sociales, ...) dans une économie tandis que les modes de gouvernance sont des engagements volontaires (souvent bilatéraux) qui s'ancrent dans des accords contractuels (voir la typologie proposée par Williamson, 1996, distinguant la gouvernance du marché, l'intégration verticale et les formes dites hybrides). Notre analyse affine cette dichotomie en introduisant un niveau intermédiaire de gouvernance (gouvernance collective et « privée »). Par ailleurs, notre analyse considère que les frontières entre ces différents niveaux sont perméables. Une règle définissant la qualité peut être initiée à un niveau décentralisé et

devenir progressivement la nouvelle « règle du jeu » à un niveau plus générique¹⁵.

1. La gouvernance décentralisée

C'est l'une des formes polaires de notre axe. Nous sommes en présence de stratégies d'entreprises qui élaborent à la fois leur politique de qualité et les cahiers des charges afférents. Ces entreprises vont proposer aux consommateurs des produits possédant des caractéristiques qualitatives plus ou moins différentes selon la dynamique du jeu concurrentiel et se positionner sur différents segments de marché. Ainsi certaines entreprises mettront l'accent sur la dimension organoleptique de leurs produits tandis que d'autres valoriseront les conditions de production. Ces différentes dimensions feront souvent l'objet de référentiels ou de cahiers des charges. Le point central est que ce niveau se caractérise par la multiplicité des lieux de définition de la qualité et par l'absence *a priori* de coordination volontaire entre ces décisions individuelles. Au niveau des modalités de garanties, la puissance publique n'intervient pas directement dans le contrôle des engagements¹⁶. Nous sommes dans le domaine de la réputation et du « contrat ». Pour les consommateurs, c'est essentiellement la réputation du signe de qualité (marque ou enseigne) qui fait office de garantie. Cette dernière peut cependant être complétée par le recours à une certification par tierce partie privée du type normes ISO ou par un label privé (par exemple Max Havelaar dans le commerce équitable). Pour le titulaire du

14. Pour un cadre d'analyse général de la gouvernance « multi-niveaux », voir Brousseau et Raynaud, *The Economics of Private Institutions*, document de travail, 2005.

15. Cette analyse fait écho à différents travaux en économie du droit qui s'intéressent à la production des règles de droit à partir d'expérimentations initiées par des acteurs privés (voir par exemple Cooter, 1994). Selon cette analyse, les pouvoirs publics ne créent pas des règles de droit *ex nihilo* mais « découvrent » et institutionnalisent les règles de coordination et usages courants dans un secteur donné.

16. Sa présence sert cependant à garantir les droits de propriété des acteurs ainsi qu'à fournir un cadre légal de résolution des litiges en dernier ressort.

signe de qualité, c'est à travers des contrats qu'il va piloter les transactions dans la filière pouvant affecter la qualité signalée au consommateur (Raynaud *et al.*, 2005). Plus généralement, ce niveau de gouvernance se caractérise par la coexistence (et la concurrence) entre différentes définitions de la qualité, et par l'engagement volontaire.

C'est l'intérêt économique qui motive les entreprises à proposer des produits ayant des caractéristiques distinctives et les décisions d'adhésion de leurs fournisseurs. Nous retrouvons à ce niveau décentralisé les modes de gouvernance identifiés par Williamson (*op. cit.*).

2. La gouvernance centralisée

Elle représente l'autre forme polaire de notre axe. La définition de certaines des caractéristiques qualitatives des produits, et parfois des produits eux-mêmes, est essentiellement le résultat de réglementations nationales ou communautaires¹⁷. Le champ d'application des règles à ce niveau est plus large que dans le cas précédent. Nous sommes dans le registre d'une gouvernance générique s'appliquant à une juridiction donnée (là aussi nationale ou supranationale comme par exemple au niveau communautaire). Il se distingue aussi du précédent par son caractère imposé par la puissance publique¹⁸. Nous sommes dans le registre de la contrainte plus que dans celui du choix. Le respect des contraintes sur la définition de la qualité est une condition

nécessaire pour se maintenir sur le marché. Ce niveau s'apparente à l'environnement institutionnel de North (*op. cit.*) qui considère que les acteurs économiques prennent les règles institutionnelles comme des données (du moins à court terme). Il en va de même pour les modalités de garantie de la qualité qui font l'objet de contrôle par la puissance publique au travers de différentes administrations (par exemple au niveau national le service des douanes et la DGC-CRF¹⁹). L'exécution du « contrat collectif » repose ici sur le contrôle par la puissance publique et sur la menace de sanctions pénales. Contrairement à la précédente, la nature de cette gouvernance est donc d'être à la fois imposée et collective.

3. La gouvernance intermédiaire

Il existe enfin un autre niveau de gouvernance de la qualité que nous qualifions d'intermédiaire ou « d'hybride » en ce qu'il combine des caractéristiques des deux formes précédentes. Tout comme la gouvernance centralisée, ce niveau intermédiaire se caractérise par son aspect collectif. Cependant, il emprunte aussi à la gouvernance décentralisée son caractère volontaire car c'est l'intérêt individuel des acteurs économiques qui les fait participer à ces organisations collectives. Cette combinaison d'accords volontaires et collectifs se retrouve dans de nombreux exemples dans les filières agroalimentaires. De nombreuses filières sont ainsi structurées autour d'interprofessions encadrant les transactions bilatérales. La définition de la qualité, la classification des produits et la rédaction d'accords interprofessionnels font souvent partie des prérogatives de ces organisations interprofessionnelles. Il est par exemple prévu dans le Code rural que les accords conclus dans le cadre d'une organisation interprofessionnelle ait pour fonction de favoriser la qualité des produits par « la mise en œuvre

17. Par exemple, les pouvoirs publics en France ont défini le produit « pain traditionnel » au travers d'une réglementation particulière (excluant en l'occurrence de cette dénomination les pains issus de pâtons surgelés produits et vendus dans des terminaux de cuisson). Il en va de même de la définition des seuils permettant de classer un produit comme « non OGM ».

18. Cela, bien sûr, ne signifie pas que les acteurs privés n'essaient pas d'influencer la définition de la qualité par les pouvoirs publics. Le problème de « capture du régulateur » est bien connu en économie de la réglementation (voir Stigler, 1971, pour une analyse pionnière).

19. Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes.

de règles de définition, de conditionnement, de transport et de présentation, si nécessaire jusqu'au stade de la vente au détail des produits »²⁰. De même dans le cas des signes officiels de qualité du type AOC ou label rouge, la qualité des produits finaux est collectivement définie au sein d'une organisation collective. Tout acteur individuel respectant les conditions du cahier des charges peut prétendre utiliser le signe officiel de qualité. Un dernier exemple de gouvernance intermédiaire concerne les accords volontaires et collectifs impulsés par la grande distribution sur la définition de bonnes pratiques agricoles en vue de garantir une qualité sanitaire minimum des produits alimentaires²¹.

Pour résumer, il existe différents niveaux de gouvernance de la qualité qui se distinguent au travers des critères d'adhésion aux règles définissant la qualité (plus ou moins volontaire), par rapport à l'étendue d'application de ces règles (plus ou moins collective). Ces différentes configurations sont illustrées dans la figure 1.

Figure 1. Identification des différents niveaux de gouvernance

Source : conception des auteurs.

tèmes de définition/garantie de la qualité sont simultanément présents et se font concurrence. Les acteurs peuvent changer, modifier la définition de la qualité en fonction de l'environnement concurrentiel. Au niveau centralisé, il n'existe plus qu'un référentiel s'appliquant à l'ensemble de la juridiction (représentée par l'ensemble des acteurs économiques en bas de la figure). Au niveau intermédiaire, plusieurs systèmes peuvent horizontalement coexister et se faire aussi concurrence (par exemple sous la forme d'une rivalité entre différents standards de qualité). Les deux critères nous ayant servi à distinguer ces niveaux sont la forme de l'adhésion à ces référentiels (volontaire ou non) et leurs champs d'application (plus ou moins collectifs). Nous n'avons pas insisté sur la diversité empirique que peuvent prendre ces formes intermédiaires de gouvernance (par exemple diversité des procédures d'émergence, de sélection des membres, de décision quant à la définition de la qualité, etc.). Nous avons réduit cette diversité en considérant que toute forme intermédiaire se caractérisait *a minima* par l'adhésion volontaire et un accord collectif (dépassant le cadre bilatéral). Identifier la diversité de ces modes intermédiaires est une (deuxième) étape nécessaire. Nous nous sommes contentés ici de mettre en évidence l'existence de ce niveau intermédiaire de gouvernance.

Ces différents niveaux de gouvernance ne sont pas toujours simultanément présents ou effectifs. Par exemple de nombreux pays en voie de développement ne possèdent pas de réglementations définissant des standards de qualité (ou ces réglementations sont facilement contournables). Les acteurs économiques sont alors contraints d'intégrer ces dimensions dans leurs accords bilatéraux ou de créer des organisations collectives permettant de faciliter la mesure de la qualité (Fafchamps, 1996). Dans le même temps, les exemples précédents d'organisation collective dans les filières en France suggèrent que même dans les pays possédant un dis-

20. Loi n° 99-574 du 9 juillet 1999.

21. La norme EUREPGAP (Contraction des acronymes *Euro-Retailer Produce Working Group* et *Good Agricultural Practices*) est un bon exemple. Il en va de même du *Global Food Safety Initiative* qui cherche à promouvoir des normes internationales pour la sécurité sanitaire au niveau international.

positif réglementaire développé, le niveau intermédiaire de gouvernance n'est pas un ensemble vide. Expliquer cette coexistence et les interactions entre ces différents niveaux semblent donc nécessaires.

Les interactions entre les différents niveaux de gouvernance de la qualité

Dans cette section, nous introduisons une analyse de la coexistence et des interactions entre les différents niveaux de gouvernance. Cette analyse va nous conduire à détailler certains bénéfices/coûts liés à chacun de ces niveaux. Dans un premier temps, les exemples d'organisations collectives données dans la section précédente suggère la coexistence des niveaux de gouvernance centralisée et intermédiaire²². De même l'existence de standards nationaux minimum de qualité pour différents produits n'empêche pas l'émergence de standards qui sont à la fois privés et collectifs (Codron *et al.*, 2005). Enfin, l'existence de stratégies collectives de gouvernance de la qualité (par exemple création du référentiel EUREPGAP)²³ ne signifie pas l'absence de stratégies plus individuelles pilotées par une entreprise (par exemple les « filières qualité » de l'enseigne Carrefour).

D'autre part, des travaux antérieurs ont montré que l'organisation des relations contractuelles au niveau décentralisé n'est pas indépendante de la présence/absence

d'un niveau plus collectif. Par exemple, Raynaud *et al.* (*op. cit.*) montrent que la gouvernance des transactions dans les filières avec certification officielle de qualité est plus proche de la coordination par le marché que ces mêmes transactions pilotées dans des filières avec une marque commerciale. Les auteurs considèrent que l'organisation des relations contractuelles dans les filières est un moyen de garantir la qualité pour le consommateur final. La certification publique de la qualité le long d'une filière permet de simplifier les relations contractuelles relativement à une situation où la garantie de la qualité proviendrait uniquement des accords contractuels.

Ces exemples dessinent une architecture où les interactions entre les différents niveaux de gouvernance sont complexes. Une partie de cette complexité provient du fait que les niveaux semblent être dans le même temps des substituts et peuvent néanmoins coexister. Ils sont substituts dans la mesure où les problèmes de coordination autour de la qualité réglés à un niveau n'ont pas besoin d'être gérés à un autre niveau. Si la puissance publique ou une organisation collective privée contrôle la qualité le long d'une chaîne verticale de production, ce contrôle n'a pas besoin d'être reproduit dans les accords contractuels bilatéraux. De la même manière, si la réglementation publique offre un système de mesure de la qualité unanimement accepté, les acteurs privés n'ont pas à répliquer ces mesures dans leurs transactions bilatérales. La coexistence des différents niveaux, et le fait qu'elle perdure suggèrent une efficacité économique. Certains travaux récents en économie des organisations soulignent que l'une des raisons à l'origine de la coexistence de différentes modalités organisationnelles (ici différents niveaux de gouvernance de la qualité) est l'existence de complémentarités entre ces modalités (Milgrom et Robert, 1992, 1995). La présence simultanée des deux modalités génère ainsi une efficacité supérieure car ces modalités se renforcent mutuellement²⁴.

22. Cette coexistence n'est pas propre aux filières agricoles ni au contexte européen. Dans un article sur l'organisation des transactions dans la filière du coton aux USA, Bernstein (2001) montre que, malgré l'existence d'un droit des contrats pouvant, *a priori*, être mobilisé pour encadrer ces transactions, les acteurs de la filière ont mis en place un système collectif mais privé de mesure de la qualité et de régulation des accords contractuels. Un système similaire existe dans le secteur des diamantaires à New-York et a été exploré par Richman (2004).
23. Cf. note 22.

Cette formulation permet de poser explicitement l'idée selon laquelle « le tout est supérieure à la somme des parties ». Appliquée à notre propos, cette idée de complémentarité suggère que l'usage simultané des différents niveaux de gouvernance est plus efficace car il existe des gains de synergie. Sans prétendre être exhaustif, deux effets de synergies peuvent être mis en évidence (Brousseau et Raynaud, *op. cit.*) :

- d'une part, une « division du travail » entre les différents niveaux de gouvernance grâce à laquelle chaque niveau se spécialise dans la résolution d'une classe donnée de problèmes liés à la qualité ;
- d'autre part, un mécanisme de « compensation » (*check and balance*) grâce auquel la présence d'un niveau compense les faiblesses de l'autre. Nous détaillons maintenant ces deux effets en donnant à chaque fois des exemples permettant d'illustrer les intuitions.

1. La division du travail entre les différents niveaux de gouvernance

L'intuition générale qui supporte les bénéfices d'une division du travail de gouvernance est la suivante : des problèmes de coordination locaux (respectivement globaux) par rapport à la qualité auront avantage à être gérés à un niveau local (respectivement global). Appliquée à notre propos, cette intuition générale se décline ainsi : les biens dont la qualité a des attributs de biens publics relèvent du niveau centralisé, les attributs privés du niveau décentralisé et les attributs collectifs du type « clubs » relèveront plutôt

du niveau intermédiaire. Lorsque tous les acteurs d'une filière ou d'un stade particulier de cette filière (par exemple les distributeurs) sont confrontés à des risques contractuels similaires, la création de référentiels collectifs et de modalités de garanties afférentes semble plus efficace. Par exemple tous les acteurs d'une filière peuvent être confrontés au problème de mesure de la qualité et de définition de différentes classes ou niveaux de qualité. De même, lorsqu'il existe des externalités importantes touchant l'intégralité d'une filière ou d'une profession (du type crise de l'ESB où les phénomènes de paniques bancaires), une gouvernance collective semble mieux à même de limiter les conséquences de ces risques systémiques.

Cela n'implique pas nécessairement le recours à la puissance publique (en l'occurrence pour nous, la gouvernance centralisée). Une gouvernance « privée » et collective est aussi envisageable. Par exemple, l'ordre des médecins ou des avocats certifie une qualité minimum aux patients ou aux clients sur des dimensions difficilement observables même après l'acte d'achat (attributs de confiance au sens de Darby et Karni, 1973). On est alors dans le registre de l'autorégulation (Ogus, 1999). De même, plusieurs travaux ont montré comment des organisations collectives du type guildes des marchands au Moyen Age concourraient à l'exécution des promesses contractuelles en l'absence d'ordre public en dernier ressort²⁵.

Plusieurs types de bénéfices de cette gouvernance collective sont envisageables.

- Premièrement, les firmes peuvent bénéficier d'économie d'échelle et de gamme dans la définition du référentiel et dans la mise en œuvre du contrôle de la qualité, évitant les duplications qui seraient liées à une gestion décentralisée et individualisée des problèmes.
- Deuxièmement, les acteurs peuvent aussi

24. Plus formellement, cette complémentarité se définit de la manière suivante (Milgrom et Roberts, 1995) : soit deux modalités organisationnelles X et Y et une fonction $f(X, Y)$ définissant la performance de l'organisation. Les deux modalités peuvent être présentes (valeur 1) ou absentes (valeur 0). Ainsi $f(1, 0)$ donne la valeur de la fonction f lorsque seule la modalité X est présente. On dira alors que les deux modalités sont complémentaires si on a : $f(1, 1) - f(0, 1) > f(1, 0) + f(0, 0)$. Ajouter la modalité X lorsque Y est déjà présente améliore plus la performance par rapport à la situation où seule la modalité X est présente.

25. Pour une revue générale des travaux, voir Greif (2005).

bénéficier d'effets d'expérience plus importants car les règles collectives sont appliquées à une gamme plus large de situations permettant une plus large gamme de retours d'expérience.

- Troisièmement, ils peuvent par ailleurs économiser sur les coûts de transaction liés à la recherche de partenaires pouvant satisfaire leurs exigences en termes de qualité et sur les coûts de négociation des cahiers des charges. Tous les acteurs respectant le même référentiel collectif sont plus « comparables », réduisant ainsi les risques de dépendance bilatérale, etc.²⁶

- Enfin, une gouvernance collective, et c'est particulièrement vrai pour le niveau centralisé de gouvernance, peut limiter les problèmes d'incompatibilités entre différents référentiels et les coûts afférents. Dans une étude poussée à propos de l'émergence des *Marketing Board* aux États-Unis durant le xx^e siècle, Dimitri (2003) montre comment la coexistence de différents systèmes de mesure et d'évaluation de la qualité (pour les céréales, fruits et légumes, et viandes de bœuf) contribuait à limiter l'expansion des échanges entre régions et augmentait les coûts de transaction. La mise en place d'une réglementation fédérale (*Pure Food and Drug Act*, 1906) établie et contrôlée par des agents de l'USDA (*United State Département of Agriculture*) a permis de limiter les effets pervers de l'information asymétrique sur la qualité et les comportements opportunistes qu'elle permettait.

26. Par exemple, on peut conjecturer que si une part croissante du secteur agricole adhère à un standard collectif de bonnes pratiques agricoles du type EUREPGAP, les distributeurs n'auront pas besoin de dupliquer dans des contrats individuels leurs exigences en termes de qualité (en l'occurrence qualité sanitaire). La gouvernance de marché se substituera progressivement à la gouvernance par contrat pour piloter les relations producteurs-distributeurs.

2. Le mécanisme de compensation

Le deuxième mécanisme mis en évidence (*check and balance*) pour expliquer les bénéfices de la complémentarité entre niveaux de gouvernance fonctionne de la manière suivante : chaque niveau de gouvernance à des forces et des faiblesses intrinsèques pour régler les différents problèmes de coordination liés à la qualité des produits. Les désavantages d'un niveau particulier peuvent être compensés par la présence d'autres niveaux²⁷. Les règles collectives peuvent ainsi se retrouver mal adaptées aux besoins individuels générant des coûts que nous qualifions de coûts de « maladaptation ». *A priori* et en statique, ces coûts sont une fonction croissante de l'hétérogénéité de la population d'acteurs concernés. En dynamique, ils croissent aussi avec la plus ou moins forte évolutivité des besoins de coordination. La création de règles à un niveau plus local et décentralisé permet de compenser les rigidités et les inadaptations précédentes en tenant mieux compte des particularités locales. Par exemple, les AOC définissent un espace collectif de définition et d'objectivation de la qualité pour certains produits au travers des cahiers des charges. La mutualisation des ressources individuelles est source de bénéfices pour les parties impliquées. Dans le même temps, étant le produit d'une négociation collective par des acteurs n'ayant pas forcément les mêmes intérêts, la définition de la qualité (ou sa redéfinition) est moins flexible et évolutive que des initiatives privées individuelles. Si les différentes parties prenantes à une AOC peuvent participer aux décisions collectives concernant l'évolution de la définition des produits (et posséder parfois un droit de veto) et s'ils peuvent

27. Cette explication est similaire dans l'esprit à celle mobilisée pour expliquer la coexistence de différentes structures de gouvernance bilatérales dans les transactions inter-firmes [voir par exemple Braddach (1997) dans le cadre de la franchise commerciale et Brousseau et Codron (1998) pour la gouvernance de l'approvisionnement des distributeurs en fruits frais].

Tableau 1. Bénéfices et coûts de la centralisation/décentralisation

Bénéfices de la centralisation	Coûts de la centralisation
<ul style="list-style-type: none"> • Economies de gamme et d'échelle dans la définition contrôle de la qualité • Effets d'apprentissage • Limite les problèmes de passagers clandestins dans la création de référentiels collectifs de qualité • Internalisation des risques systémiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Maladaptation (statique et dynamique) de règles génériques à des situations spécifiques et évolutives • Problèmes de capture de la gouvernance par des sous-groupes

se comporter de manière opportuniste durant les négociations, les évolutions souhaitables à un niveau collectif mais coûteuses pour certains sous-ensembles d'acteurs peuvent ne pas aboutir²⁸. En laissant des acteurs individuels (ou des sous-groupes) développer des stratégies plus réactives et plus localisées (par exemple en permettant et en affinant la différenciation des produits au sein d'une AOC) tout en respectant le cahier des charges collectif, on permet une plus forte innovation en testant de nouvelles présentations et conceptions de produits. Ces innovations peuvent ensuite être éventuellement reprises à un niveau plus collectif.

Inversement, l'existence d'un niveau centralisé (collectif et obligatoire) permet de faire émerger des biens publics (en l'occurrence des règles génériques de définition de la qualité) que les acteurs individuels n'auraient spontanément intérêt à créer. Le caractère obligatoire des règles centralisées permet de limiter les problèmes de passager clandestin par rapport à la production de ces règles sur une base strictement volontaire. La création de standards minimum de qualité, la définition des biens et de certaines de leurs caractéristiques sont autant d'éléments structurant les transactions. De plus, cela permet de réduire partiellement pour les consommateurs l'hétérogénéité des produits qui sont proposés.

28. Ce problème est loin d'être spécifique aux filières AOC mais apparaît plus généralement dans les situations de gestion collective d'une ressource ou d'un actif économique (ressources halieutiques, gisements pétroliers, voir Wiggins et Libecap, 1985).

Cela permet aussi aux transactions entre firmes de faire référence à ces standards réduisant de ce fait les coûts bilatéraux de coordination.

Finalement, la simple possibilité de recourir à des niveaux de gouvernance intermédiaires ou décentralisés (ou de les créer) permet de limiter les risques de capture, les comportements trop discrétionnaires ou simplement la faible adaptabilité du niveau centralisé (principalement les réglementations publiques). Par essence, ce cadre est relativement plus inerte et peu sensible aux évolutions des besoins de coordination, du moins à court terme²⁹. La création de standards privés de qualité (individuels ou collectifs) donne aux acteurs économiques des alternatives par rapport au simple respect du standard imposé par les pouvoirs publics. Ainsi la création de référentiels de bonnes pratiques agricoles par plusieurs acteurs majeurs de la grande distribution au niveau européen (y compris une traçabilité complète le long des filières) semble, d'une part provenir d'une insatisfaction quant aux réglementations publiques en place (Fulponi, 2006) et, d'autre part, d'une exposition croissante des distributeurs à des problèmes de responsabilité civile suite à l'évolution de la réglementation communautaire en la matière (similaire au principe de *due diligence* mise en place au Royaume-Uni).

Le tableau 1 recense (de manière non exhaustive) les coûts/avantages des différents niveaux de gouvernance identifiés

29. Pour des raisons qui sont développées plus en détail dans Brousseau et Raynaud (2005).

auparavant. Chaque niveau possède des avantages et des désavantages. Vouloir tout régler à un niveau centralisé permet de bénéficier des avantages attendus en termes d'économies d'échelle, d'externalités positives de réseaux,... mais au prix d'une plus grande « maladaptation » des règles collectives aux situations locales. Inversement, la gouvernance décentralisée sacrifie les bénéfices d'une résolution plus collective d'un certain nombre de problèmes. Nous avons ainsi des interactions certes complexes mais plus compréhensibles entre ces différents niveaux de gouvernance. Si on prend les différents niveaux deux à deux, ils semblent être substituables. Comme nous l'avons déjà remarqué, gouverner la qualité à un niveau intermédiaire permet de ne pas avoir à dupliquer les mécanismes de gouvernance au niveau décentralisé. Dans le même temps, comme nous avons essayé de le montrer, la spécialisation de chaque niveau pour gérer une classe plus réduite des risques contractuels attachés à la qualité implique qu'au niveau global, les différents niveaux doivent être simultanément présents.

Conclusion

L'objectif de cet article a été de chercher à jeter les bases d'une économie de la gouvernance de la qualité. Pour ce faire, la gouvernance a été définie comme l'ensemble des opérations permettant à la fois la définition et la garantie de la qualité des produits. Par la suite, l'existence de différents niveaux de gouvernance a été suggérée à partir d'une évaluation ordinale de la plus ou moins grande décentralisation de cette gouvernance. Trois principaux niveaux de gouvernance de la qualité ont été identifiés allant d'une gouvernance plutôt bilatérale et régulant un ensemble restreint de transactions à une gouvernance collective reposant sur des règles élaborées par la puissance publique. Enfin, nous avons cherché à expliquer en quoi la

coexistence de ces différents niveaux peut être source d'efficacité économique.

Bien des éléments restent cependant à explorer plus en détail avant d'avoir un cadre d'analyse complet. Un recensement plus exhaustif des différents coûts/bénéfices attachés à chaque niveau de gouvernance reste à explorer. De même, il est nécessaire d'approfondir les arbitrages à l'œuvre pour mieux expliquer l'appariement entre les différents niveaux de gouvernance et la nature des problèmes de coordination liés à la qualité. De plus, la description du niveau intermédiaire de gouvernance est à approfondir. Il existe une grande diversité institutionnelle de modes de gouvernance volontaire et collective. Un critère permettant d'affiner la description est par exemple le caractère plus ou moins formalisé de ce niveau de gouvernance. Intuitivement, un réseau localisé d'acteurs avec des règles communes de définition de la qualité fonctionnera différemment qu'un système d'interprofessions. Un recensement plus exhaustif de cette diversité institutionnelle reste à faire. Par ailleurs, l'analyse propose plus pour le moment une « vision » qu'un cadre permettant de générer des propositions empiriquement réfutables. Même si l'appariement suggéré entre niveaux de gouvernance et caractéristiques des problèmes de gouvernance autour de la qualité (problèmes plus ou moins « locaux ») invite à ce type de tests, des analyses empiriques plus fines sont nécessaires. Enfin, nous avons implicitement considéré qu'une définition centralisée (respectivement décentralisée) de la qualité s'accompagnait de modes de garanties eux aussi centralisés (respectivement décentralisés). Or, en vérité, une réalité plus complexe se dessine, parce qu'en l'occurrence plus modulaire. Des référentiels de qualité définis de manière décentralisée peuvent être couplés à des modalités de garanties relevant plus d'un niveau centralisé. Il est ainsi possible de découpler le niveau de production des référentiels du niveau de production de

la garantie. Cette richesse devra être intégrée dans notre analyse.

Finalement, nous souhaitons conclure en soulignant l'utilité de notre analyse au regard de certaines évolutions récentes. Nous en distinguons deux qui pourraient être utilement approfondies : d'une part, une évolution de certaines fonctions étatiques ; d'autre part, l'allocation de compétences entre les différents niveaux réglementaires.

L'analyse suggère que le niveau intermédiaire de gouvernance peut gérer certains problèmes qui sont normalement considérés comme étant du registre des fonctions régaliennes de la puissance publique nationale. C'est en filigrane une discussion qui émerge sur l'étendue du périmètre d'action de la puissance publique dans le contexte de la mondialisation. Le domaine de la normalisation des produits et de la qualité sanitaire propose un exemple intéressant d'évolution des prérogatives de la puissance publique. Comme nous l'avons précédemment signalé dans le texte, plusieurs acteurs européens de la grande distribution cherchent à mettre en place un système de normalisation des bonnes pratiques agricoles au travers de référentiels privés (Fulponi, *op. cit.*). Ce qui était auparavant considéré comme une fonction régalienne de la puissance publique, garantir la sécurité sanitaire des produits, pourrait être partiellement transféré au secteur privé. Même si notre analyse ne se prononce pas sur le bien fondé de cette tendance au transfert de compétences du secteur public vers le secteur privé, elle peut nous renseigner sur certains de ses bénéfices/coûts. On peut, par exemple, conjecturer que l'émergence de plusieurs référentiels privés n'est pas propice à l'émergence d'externalités positives de réseaux et peut poser des problèmes de compatibilité entre référentiels ou standards. Inversement, l'émergence de ces référentiels privés permet de limiter les problèmes de « maladaptation » entre

besoins des opérateurs privés et réglementation existante. L'innovation produite à un niveau décentralisé ou intermédiaire peut servir de guide pour l'évolution de la réglementation publique. Des règles collectives mais privées peuvent ainsi progressivement devenir génériques ou publiques.

Par ailleurs, notre analyse peut aussi expliquer la construction de nouveaux cadres institutionnels ou réglementaires dans des situations où l'échelle de certains problèmes dépasse le cadre des juridictions nationale et/ou dans le contexte d'une allocation des pouvoirs réglementaires entre différents niveaux (comme c'est le cas aujourd'hui au niveau de l'Union européenne). Les problèmes de pollution et de réchauffement climatique global invitent ainsi à une réflexion sur le niveau pertinent de gestion et la nature des institutions afférentes (Peterson, 2000). De même, au niveau de la construction institutionnelle de l'Union européenne, la construction d'institutions au niveau communautaire permet aujourd'hui d'avoir deux niveaux de régulation publique, un niveau national et un niveau communautaire, dont la délimitation des compétences est organisée autour du principe de subsidiarité. Quel est par exemple le niveau le plus efficace de régulation de la sécurité sanitaire dans un contexte d'interdépendance croissante des marchés nationaux et de libéralisation des échanges ? Le niveau communautaire, le niveau national, une combinaison des deux ? Ce sont autant de questions de recherche qui pourraient utilement utiliser une approche en termes de gouvernance multi-niveaux (Hooghe et Marks, 2003). ■

Les auteurs remercient les participants au colloque « Au nom de la qualité », Clermont-Ferrand, 5-6 octobre 2005, pour leurs commentaires sur une première version ainsi que les deux rapporteurs anonymes pour leurs suggestions et commentaires.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Akerlof G. (1970). The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, p. 488-500.
- Aoki M. (2001). *Toward a Comparative Institutional Analysis*. MIT Press.
- Barzel Y. (2004). Standards and the Form of Agreements. *Economic Inquiry*, 42 (1), p. 1-13.
- Barzel Y. (1982). Measurement Costs and the Organization of Markets. *Journal of Law & Economics*, XXV, p. 27-48.
- Bernstein L. (2001). Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms and Institutions. *Michigan Law Review*, 99, p. 1724-1788.
- Bradach J.-L. (1997). Using the Plural Form in the Management of Restaurant Chains. *Administrative Science Quarterly*, 42 (2), p. 276-303.
- Brousseau E., Codron J.-M. (1998). La complémentarité entre formes de gouvernance : le cas de l'approvisionnement des grandes surfaces en fruits de contre saison. *Économie Rurale*, 245-246, p. 75-83.
- Coestier B., Marette S. (2004). *Économie de la qualité*. La Découverte, collection Repères.
- Codron J.-M., Giraud-Héraud E., Soler L.-G. (2005). Minimum Quality Standards, Premium Private Labels and European Meat and Fresh Produce Retailing. *Food Policy*, 30, p. 270-283.
- Cooter R. (1994). Structural Adjudication and the New Law Merchant: A Model of Decentralized Law. *International Review of Law and Economics*, 14, p. 215-231.
- Darby M., Karni E. (1973). Free Competition and the Optimal Amount of Fraud. *Journal of Law & Economics*, XVI, p. 67-88.
- Dimitri C. (2003). Agricultural Marketing Institutions: a Response to Quality Disputes. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 1, p. 1-23.
- Eymard-Duvernay F. (1989). Convention de qualité et formes de coordination. *Revue Économique*, 40, p. 329-359.
- Fafchamps M. (1996). The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana. *World Development*, 24 (3), p. 427-448.
- Fulponi L. (2006). Private Voluntary Standards in the Food System: the Perspective of Major Retailers in OECD Countries. *Food Policy*, 31, p. 1-13.
- Furubotn E., Richter R. (1998). *Institutions and Economic Theory: the Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Greif A. (2005). Commitment, Coercion and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchanges. In C. Ménard, M. Shirley (Eds.), "*Handbook of New Institutional Economics*", Kluwer Academic Press, p. 727-786.
- Hooghe L., Marks G. (2003). Unraveling the Central State but How? Types of Multi-level Governance. *American Political Science Review*, 97 (2), p. 233-243.
- Jin G., Leslie P. (2003). The Effects of Information on Product Quality: Evidence from Restaurant Hygiene Grad Cards. *Quarterly Journal of Economics*, 118 (2), p. 409-451.
- Kapferer J.-N. (1991). *Les marques, capital de l'entreprise*. Paris, Les Editions d'Organisation.
- Klein B., Crawford R.-G., Alchian A. (1978). Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law & Economics*, XXI, p. 297-326.
- Klein B., Leffler K. (1981). The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance. *Journal of Political Economy*, 89(4), p. 615-641.

- Lafontaine F., Raynaud E. (2002). The Role of Residual Claims and Self-enforcement in Franchise Contracting. In Brousseau E., Glachant J.-M. (Eds.), *"The Economics of Contract: Theory and Applications"*, Cambridge University Press, p. 315-336.
- Mazé A. (2005). Économie de la qualité : économie des conventions *versus* théorie des coûts de transaction ? *Économie Appliquée*, LVIII(2), p. 71-98.
- McMillan J. (2003). *Du Bazar à la corbeille : une histoire des marchés*. Pearson Education France.
- Milgrom P., Roberts J. (1995). Complementarities and Fit: Strategy, Structure and Organizational Change in Manufacturing. *Journal of Accounting and Economics*, 19, p. 179-208.
- Milgrom P., Roberts J. (1992). *Economics, Organization and Management*. Englewoods Cliffs, Prentice Hall.
- North D.-C. (1990). *Institutions, Institutional Changes and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Ogus A. (1999). Self-Regulation. In B. Bouckaert et G. de Geest (Eds.), *"Encyclopedia of Law and Economics"*, Edward Elgard, p.587-602.
- Peterson W.-E. (2000). The Design of Supranational Organizations for the Provision of International Public Goods: Global Environmental Protection. *Review of Agricultural Economics*, 22 (2), p. 355-369.
- Raynaud E., Sauvée L., Valceschini E. (2005). Alignment between Quality Enforcement Devices and Governance Structures in the Agro-food Vertical Chains. *Journal of Management and Governance*, 7, p. 1-31.
- Richman B. (2004). Firms, Courts, and Reputation Mechanisms: Towards a Positive Theory of Private Ordering. *Columbia Law Review*, 104, p. 2328-2367.
- Sauvée L., Valceschini E. (2004). *Agro-alimentaire: la qualité au Coeur des relations entre agriculteurs, industriels et distributeurs*. Armand Collin, Déméter 2004, p. 181-226.
- Stigler G. (1971). The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics*, 2 (1), p. 3-31.
- Wiggins S., Libecap G. (1985). Oil Field Unitization: Contractual Failure in the Presence of Imperfect Information. *American Economic Review*, 75 (3), p. 368-385.
- Williamson O.-E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Market and Relational Contracting*. New York, Free Press.
- Williamson O.-E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press.
- Young P. (1998). *Individual Strategy and Social Structure: An Evolutionary Theory of Institutions*. Princeton, NJ, Princeton University Press.