

UNIVERSITE DE BOURGOGNE

*U.F.R. DE SCIENCES ECONOMIQUES*

THÈSE

Pour obtenir le grade de

**Docteur en Sciences Economiques**

Présentée et soutenue publiquement

*par*

**Sylvain ROUSSET**

Le 29 octobre 2004

**QUALITE ET COORDINATION ECONOMIQUE DANS LES  
INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES**

*ANALYSE INSTITUTIONNELLE COMPAREE DE L'INDUSTRIE DU VIN EN  
BOURGOGNE, CALIFORNIE ET NOUVELLE-ZELANDE*

**Directeur de thèse : Philippe Perrier-Cornet**

**JURY**

Jean-Marie CODRON (rapporteur), Directeur de Recherches, INRA-MOISA Montpellier.

Warren MORAN, Professeur, Université d'Auckland

Jacky PERREUR, Professeur, Université de Bourgogne.

Philippe PERRIER-CORNET, Directeur de Recherches, INRA-CESAER Dijon.

Alain RALLET (rapporteur), Professeur, Université Paris-Sud XI.

*« La faculté n'entend donner aucune approbation, ni improbation, aux opinions émises dans les thèses. Celles-ci doivent être considérées comme propres à leurs auteurs »*

## RESUME

---

Depuis les années 1990, les exportateurs français de vin sont confrontés à une concurrence croissante de nations de l'Amérique du nord et de l'Hémisphère Sud. Initialement positionnées sur le milieu de gamme, les entreprises des Nouveaux Pays Exportateurs se sont rapidement développées sur l'ensemble des segments, y compris ceux traditionnellement occupés par les vins français sous appellation d'origine contrôlée (AOC). La thèse examine le lien entre les stratégies de qualité des metteurs en marché vinicoles et la coordination dans la chaîne de production. La recherche est menée à deux niveaux : celui des formes de gouvernance des transactions en raisin, moût et vin en vrac, et celui des règles publiques encadrant ces transactions. Dans un premier temps, à partir de l'exploitation de données d'enquêtes et d'études de cas en Californie et en Nouvelle-Zélande, on analyse la façon dont les entreprises françaises et étrangères gèrent les aléas dans l'approvisionnement en matières premières viniques. Nous montrons que l'adaptation de la production à des exigences spécifiques conduit les entreprises à intégrer une fraction significative de l'activité viticole et à re-qualifier la nature de leur relation avec les fournisseurs par le biais de contrats non-standard. Dans un second temps, l'encadrement des transactions en appellation d'origine contrôlée est abordé, en général et dans le cas de la Bourgogne. Substitut pour certaines clauses à la coordination bilatérale, complément pour d'autres, le dispositif apparaît comme un engagement collectif garantissant les transactions. Dans un contexte tendu, son fonctionnement concret est amené à évoluer.

**Mots clés :** coordination ; contrat ; coûts de transaction ; nouvelle économie institutionnelle ; industrie vitivinicole ; qualité ; appellation d'origine contrôlée ; Bourgogne ; France ; Californie ; Nouvelle-Zélande

(JEL : D23, L22, L66, Q13)

## SUMMARY

---

### **Quality and economic coordination in agrifood industries. Comparative institutional analysis of the wine industry in Burgundy, California, and New Zealand**

Since the 1990s, the French wine exporters have been confronted with an increasing competition from a few nations of North America and the Southern Hemisphere. Initially positioned on the medium-range, the New World Wine Producers quickly developed their positions on the whole of the segments, including those traditionally occupied by French wines under controlled label of origin (AOC). The thesis examines the link between wine marketer' quality strategies and the coordination in the chain of production. Research is carried out on two levels: that of transactions governance structures concerning fresh grape, must and bulk wine, and that of the public rules framing these transactions. Firstly, based upon the treatment of questionnaire data and case studies in California and New Zealand, the way in which French and foreign companies manage risks in the supply of wine raw material is analyzed. We show that the adaptation of production to specific requirements leads companies to integrate a significant fraction of the viticultural activity and to make the nature of their relation with suppliers evolve, through non-standard contracts. Secondly, the framing of the transactions regarding controlled label of origin is dealt with, in general and in the case of Burgundy. Substitute for bilateral coordination for some clauses, complement for others, the device can be seen as a collective engagement guaranteeing transactions. In a tended context, its concrete operation is bound to evolve.

**Key words:** coordination ; contract ; transaction costs ; new institutional economics ; grape wine industry ; quality ; origin labeled product ; Burgundy ; France ; California ; New Zealand

*Je tiens à remercier chaleureusement Philippe Perrier-Cornet, mon directeur de thèse, pour la qualité de son encadrement scientifique et son soutien moral constant durant les six dernières années. La concrétisation de cette recherche doit également beaucoup aux remarques constructives et à l'amicale coopération de Jean-Baptiste Traversac, ingénieur Inra et animateur en Bourgogne de la Crecep (Coordination des Recherches sur Chardonnay et Pinot).*

*La thèse a été réalisée au sein du Centre d'Economie et Sociologie appliquées à l'Agriculture et aux Espaces Ruraux Inra-Enesad. Je me dois de souligner les excellentes conditions d'accueil et le soutien effectif de ses membres administratifs, scientifiques et techniciens. Je les en remercie sincèrement, en particulier Evelyne Julien, Christiane Soyer et Claudine Younès pour leur assistance continue, Michel Visalli, dont l'appui informatique a été essentiel dans la conduite des travaux d'enquête, Cécile Detang-Dessendre pour la qualité de sa relecture et Catherine Laporte pour les nombreuses discussions informelles sur la Bourgogne viticole.*

*La construction théorique et méthodologique de ce travail doit énormément aux discussions avec les doctorants du laboratoire, notamment Douadia Bougherara, Christophe Depres, Gilles Grolleau et Naoufel Mzoughi. Merci également à Olivier Aznar, Mohamadou Lamine Dia, Mame Ndiobo Diene, Alioune Dieng, Nasser Gasmi, Gabriel Lecat, Pascale Lofredi et Aurélie Trouvé pour leur bonne humeur et leur soutien amical.*

*Je suis reconnaissant au professeur Woran Moran, de l'Université d'Auckland, de m'avoir initié au « Nouveau Monde » du vin en m'entraînant avec une passion contagieuse sur les routes des vignobles de Nouvelle-Zélande. J'ai également bénéficié de discussions fructueuses avec ses doctorants, John Barker et Steven Kelly, ainsi qu'avec Nick Lewis, chercheur au Département de Géographie et directeur du Wine Industry Research Institute.*

*Les investigations aux Etats-Unis n'auraient pu être réalisées sans la collaboration de l'Université de Californie, qui m'a accueilli durant douze mois au sein de son Département de Géographie. Je souhaite remercier en particulier les professeurs Michael Watts et Michael Johns, mes superviseurs à Berkeley, ainsi que Delores Dillard, Greig Guthey, Julie Guthman et Elisabeth Lamoureux. Mes remerciements vont également à William Friedland, professeur émérite à l'Université de Californie à Santa Cruz, qui m'a fait profiter de sa très large connaissance de l'agriculture californienne, et à Glenn McGourty, du service de vulgarisation agricole de l'Université de Californie à Davis.*

*Je remercie les professionnels de la filière vitivinicole qui ont accepté de partager leur appréciation de l'évolution de l'industrie et de celle leur entreprise, et sans la collaboration desquels ce travail n'aurait pu voir le jour.*

*Ma gratitude va enfin aux proches au soutien sans faille, à mes parents, à Alex, Arnaud, Christine, Karine et Karine, Mathieu, Loïc, Luc, Sandrine, Sonia, Philippe, Xavier. Last but not least, à Sophie pour ses encouragements permanents.*

# TABLE DES MATIERES

---

Volume 1 :

<b>Introduction générale</b>	1
<b>PARTIE I. UNE ANALYSE NEOINSTITUTIONNALISTE SUR TROIS SYSTEMES PRODUCTIFS VITIVINICOLES</b>	11
<b>Chapitre 1. Contexte de la recherche</b>	12
Introduction	12
Section 1 - Globalisation, qualité et ressources dans l'agroalimentaire : le cas vitivinicole	13
1.1. Les systèmes productifs régionaux dans les chaînes globales de marchandises	13
1.2. Qualité et caractéristiques des produits alimentaires	16
§1.2.1. <i>Caractéristiques d'expérience</i>	17
§1.2.2. <i>Caractéristiques de croyance</i>	19
§1.2.3. <i>Les limites des modèles : de la qualité-information à la qualité-controverse</i>	19
§1.2.4. <i>Objectivation de la qualité : le cas du vin</i>	22
1.3. Application : La sphère vitivinicole globale	26
Section 2 - Cadre théorique et méthodologique	28
2.1. La Nouvelle Economie Institutionnelle	28
2.2. Méthodes d'administration de la preuve	33
§2.2.1. <i>Diversité des validations empiriques dans la NEI</i>	33
§2.2.2. <i>Note sur l'étude de cas</i>	35
Section 3 - Présentation synthétique des trois cas étudiés	37
Conclusion	42
<b>PARTIE II. LES STRUCTURES DE GOUVERNANCE VERTICALES</b>	43
<b>Chapitre 2. Coûts de transaction et arrangements institutionnels</b>	44
Introduction	44

Section 1 - L'apport de la branche de la gouvernance à l'analyse des arrangements institutionnels	45
1.1. Le corpus théorique de la branche de la gouvernance	45
1.2. Des arrangements institutionnels entre la firme et le marché	51
§ 1.2.1. <i>Echange relationnel et gouvernance bilatérale</i>	51
§ 1.2.2. <i>Le rôle de l'autorité dans le pilotage des formes hybrides</i>	53
1.3. Comparaison avec d'autres approches du comportement des entreprises	55
1.4. Le traitement de la spécificité des actifs dans la branche de la gouvernance	57
Section 2 – Information sur la qualité et coûts de mesure	61
2.1 Des coûts de transaction liés à la mesure des attributs	61
2.2. Applications empiriques	65
Section 3 – Les arrangements institutionnels dans une économie de création de ressource	68
3.1. Prendre en compte l'hétérogénéité des firmes	69
§3.1.1. <i>Ressources et coordination intra-firme</i>	71
§3.1.2. <i>Ressources internes et frontières de la firme</i>	76
3.2. Paradigmes et sentiers technologiques	79
3.3. Transactions connexes et interdépendance dans la résolution de problèmes	82
3.4. Conséquences organisationnelles des interdépendances dans les processus d'innovation	88
§3.4.1. <i>Coûts de transaction dynamiques et intégration verticale</i>	88
§3.4.2. <i>Intégration de la connaissance dispersée et maintien de fortes incitations : les avantages des alliances stratégiques</i>	89
§3.4.3. <i>Adaptation des formes organisationnelles au changement</i>	90
Conclusion	96
<b>Chapitre 3. Des instruments de coordination pour la qualité : la diversité des arrangements contractuels</b>	<b>97</b>
Introduction	97
Section 1 - Le développement des contrats dans l'agriculture	98
Section 2 - Contrats de vente en vitiviniculture	102

2.1. Caractéristiques mesurées	102
§2.1.1. <i>Quelques indicateurs imparfaits</i>	102
§2.1.2. <i>Des opportunités pour les raisins destinés aux cuvées d'entrée de gamme</i>	106
2.2. Une illustration en Californie	107
<b>Section 3 - Contrats de production en vitiviniculture de qualité haute</b>	<b>109</b>
3.1. Les limites de la coordination par la mesure des attributs	109
3.2. L'entrée en relation	112
§3.2.1 <i>Des employés spécialisés dans la relation avec les fournisseurs</i>	112
§3.2.2 <i>Améliorer l'information avant de s'engager</i>	114
§3.2.3 <i>Le rôle du courtier</i>	115
§3.2.4 <i>Une information lacunaire</i>	116
3.3. Clauses contractuelles	117
§3.3.1 <i>Généralités</i>	117
§3.3.2 <i>Bénéfices et coûts des contrats de long terme</i>	119
3.4. Incomplétude contractuelle et adaptation <i>ex-post</i> : le rôle de l'autorité	121
§3.4.1 <i>Coordination à la période des vendanges</i>	124
§3.4.2 <i>Adaptation des pratiques culturelles</i>	124
§3.4.3 <i>Des relations suivies</i>	126
<b>Section 4 - Validité externe : l'influence des objectifs qualitatifs sur les choix contractuels</b>	<b>127</b>
4.1. Travaux sur la Californie	127
4.2. Travaux sur l'Australie	130
<b>Section 5 - Comparaison avec la Bourgogne</b>	<b>134</b>
5.1. Un marché institutionnalisé	136
5.2. Les contrats de vente informels	138
5.3. L'émergence de contrats de production	140
<b>Conclusion</b>	<b>142</b>
<b>Chapitre 4. Changement de sentier technologique et réorganisation des approvisionnements</b>	<b>143</b>
Introduction	143
<b>Section 1 - Evolution des technologies de production (1950-2000)</b>	<b>144</b>
1.1. Le sentier technologique du productivisme	144
1.2. Une trajectoire non remise en cause lors des restructurations du vignoble	16
1.3. Les années 1990 : la rupture entre les régions côtières et les vignobles continentaux	149



Section 2 - Le cas de Paso Robles en Californie	152
2.1. Un contraste entre les deux Côtes au début des années 1990	153
§2.1.1. <i>Une viticulture de qualité bien implantée à Napa et Sonoma</i>	153
§2.1.2. <i>Une explosion de plantations dans l'ensemble des régions côtières</i>	155
2.2. Le développement de la viticulture sur Paso Robles	156
§2.2.1. <i>Un territoire à haut potentiel mais un accès limité aux compétences extérieures</i>	158
§2.2.2. <i>Un changement de sentier technologique générateur de coûts de transaction</i>	160
Section 3 - Le cas de la Nouvelle-Zélande	164
Conclusion	170
<b>Chapitre 5. Déterminants des choix organisationnels des metteurs en marché vinicoles : une analyse économétrique</b>	172
Introduction	172
Section 1- Déterminants des choix organisationnels	173
1.1. Spécificité des actifs	173
1.2. Incertitude	174
1.3. Difficultés de mesure	175
1.4. Transfert de technologie	176
1.5. Autres déterminants : coûts de production et barrières à l'entrée	176
Section 2 - Méthode	178
2.1. Collecte des données	178
§ 2.1.1. <i>Population enquêtée</i>	178
§ 2.1.2. <i>Questionnaire</i>	187
2.2. Construction des variables dépendantes	195
2.3. Construction des variables indépendantes	201
Section 3 - Résultats	207
3.1. Facteurs structurels	207
3.2. Déterminants de l'intégration verticale amont	209
3.3. Déterminants du choix d'arrangements de long terme pour l'approvisionnement en matières premières	213
3.4. Autres analyses	214
§ 3.4.1. <i>Arbitrage entre structures de gouvernance</i>	214
§ 3.4.2. <i>Déterminants de la contractualisation du travail en vignes</i>	215

Conclusion	220
PARTIE III. LA COORDINATION HORIZONTALE DE LA QUALITE	223
<b>Chapitre 6. Formes hybrides de gouvernance et intervention publique dans les filières AOC</b>	224
Introduction	224
Section 1 - Le design institutionnel, un renouveau de l'intervention publique dans les industries	225
1.1. Du rôle de l'environnement institutionnel	228
§ 1.1.1. <i>L'Etat en tant que tierce-partie</i>	228
§ 1.1.2. <i>L'Etat élaborateur de standards</i>	231
§ 1.1.3. <i>Le paradoxe du monopole de la violence légale</i>	231
§ 1.1.4. <i>Le rôle des institutions dans le changement économique</i>	232
1.2. Le scénario « qualité d'origine », une re-légitimation de la politique agricole	235
1.3. Coordination entre entreprises ou bien entente. Quid de la politique de la concurrence ?	238
Section 2 - Les formes hybrides de gouvernance : labels et marques collectives comme dispositifs de coordination efficaces	241
2.1. Une structure de gouvernance intermédiaire	243
2.2. Deux exemples dans l'agroalimentaire	244
§ 2.2.1. <i>Les signes publics de qualité : le label rouge</i>	244
§ 2.2.2. <i>Un signe privé de qualité : la marque collective</i>	246
Section 3 - Réglementation d'une rente ou bien intervention publique légitime : le cas des filières sous appellation d'origine	249
3.1 Les interprétations en terme de rente réglementée	251
§ 3.1.1. <i>Recherche de rente et capture de la réglementation</i>	251
§ 3.1.2. <i>Le cas des industries vitivinicoles et fromagères AOC</i>	254
§ 3.1.3. <i>Rentes de monopole ou de qualité ?</i>	257
3.2. Les résultats ambigus des modèles analytiques	260
3.3. Une interprétation en terme d'efficacité organisationnelle	263
§ 3.3.1. <i>Une rente conséquence du mode de signalisation des produits</i>	263
§ 3.3.2. <i>Une régulation professionnelle légitime</i>	265
§ 3.3.3. <i>La réputation comme bien de club</i>	266
Conclusion	267

<b>Chapitre 7. Le système AOC en vitiviniculture. Genèse et évolution d'une institution de marché</b>	<b>269</b>
Introduction	269
Section 1 - L'environnement réglementaire des vins en France	270
1.1. Une réglementation modérée de la circulation des vins sur le marché domestique	270
1.2. A la production, des règles strictes	271
§ 1.2.1. Deux principales formes de normalisation	273
§ 1.2.2. Le rôle de l'Institut National des Appellations d'Origine	274
§ 1.2.3. Des traditions nationales différentes de réglementation de la « qualité »	278
Section 2 - Genèse de la réglementation des vins de qualité en France	279
2.1. Extension de la notion de « fraude » et définition du vin légitime (1880-1905)	281
2.2. L'authenticité en question : Les étapes de la mise en place des appellations d'origine (1905-1935)	284
§ 2.2.1. Des usages anciens	285
§ 2.2.2. L'échec relatif des phases administrative et judiciaire	286
§ 2.2.3. Le cas de Bordeaux	288
§ 2.2.4. Le lien entre origine et conditions de production : les lois de 1927 et 1935	291
2.3. Le cas bourguignon	295
2.4. Entre le marché et l'Etat, un « laisser-faire contenu »	299
2.5. Un ordre privé adapté aux évolutions culturelles et politiques du XX <sup>e</sup> siècle	302
Section 3 - Les éléments concrets de la régulation de la qualité : Le cas bourguignon	307
3.1. Les syndicats de défense des Appellations, acteurs de base du système	307
§ 3.1.1. Un découpage territorial fin	307
§ 3.1.2. Un rapport différent aux institutions agricoles	309
3.2. L'Institut National des Appellations d'Origine : Un équilibre entre propositions décentralisées et Autorité	310
Conclusion	313
<b>Conclusion générale</b>	<b>318</b>
<b>Bibliographie</b>	<b>325</b>
<b>Table des illustrations</b>	<b>361</b>

Volume 2 (Annexes) :

I. La spécificité des actifs dans la branche de la gouvernance

II. Le système productif bourguignon

III. Le système productif californien

IV. Le système productif néo-zélandais

V. Instruments de coordination dans l'agriculture

VI. Traitements économétriques

VII. Entretiens réalisés

# Introduction générale

---

Bien que présentant quelques spécificités, les industries vitivinicoles participent des évolutions contemporaines du secteur agroalimentaire. Parmi les tendances observées depuis le début des années 1990, six éléments retiennent plus particulièrement notre attention. [1] Poursuivant une tendance entamée avant la deuxième guerre mondiale, la consommation individuelle de vin continue de régresser dans les pays traditionnellement producteurs et consommateurs du Sud et du Sud-est de l'Europe, tandis qu'elle augmente, parfois sensiblement, dans les nouveaux pays consommateurs du Nord du continent. De nouveaux foyers de consommation apparaissent en Asie du Sud-est (Anderson et Norman, 2002). [2] Durant les années 1990, les échanges internationaux de vins se sont accrus de façon substantielle (Korzeniewicz et al., 1995; Salvatici, 2003), aussi les économies vitivinicoles régionales sont aujourd'hui plus ouvertes sur le marché mondial que par le passé, notamment celles produisant des vins de prix unitaire élevé (Anderson, 2001; Anderson et al., 2001). [3] La valeur moyenne du produit s'accroît en effet, marquant l'affaiblissement généralisé des vins ordinaires au profit des produits de « qualité ». [4] Des espaces productifs jusqu'alors peu présents sur les marchés extérieurs développent leurs exportations à un rythme spectaculaire : Archipel australasien, Amérique du Nord, Afrique du Sud et Corne andine (Spahni, 2000, 1999). [5] Un petit nombre de firmes multinationales du secteur des boissons étendent leur participation dans la mise en marché des produits de la vigne tandis que quelques firmes vinicoles régionales deviennent transnationales (Green et al., 2003; Rastoin, 1998). [6] Après avoir atteint un pic durant les années 1980, les concours publics à la viticulture régressent en Europe. Notons également que les dernières barrières non-tarifaires aux échanges sont en voie d'être levées avec la vague d'accords bilatéraux signés entre l'U.E. et les pays tiers (Gatti, Giraud-Héraud et Mili, 2003).

Le vin est donc un bon exemple de l'évolution du secteur agroalimentaire dans les pays développés : prémisses de convergence des habitudes de consommation et stagnation de la consommation par tête (Fischler, 2001; Tomlinson, 1999), extension des échanges internationaux et développement de metteurs en marché globaux (Bonano et al., 1994, McMichael, 1994), différenciation des produits par des attributs spécifiques (Allaire et al., 1995; Nicolas et Valceschini, 1995), enfin diminution des subventions aux entreprises d'amont et libéralisation des marchés domestiques (Lacombe, 2002).

Si les producteurs du « Nouveau Monde »<sup>1</sup> ou Nouveaux Pays Exportateurs (NPE) sont devenus visibles dès les années 1980 sur les grands marchés export – Royaume Uni, Allemagne, Benelux, Danemark, Canada, Japon – c'est dans les années 1990 qu'ils ont commencé à concurrencer sérieusement les producteurs de l'Union européenne et la France en particulier. Leur développement spectaculaire interpelle la communauté scientifique. Comme l'observent Gatti, Giraud-Héraud et Mili, « *La compétition internationale dans le secteur du vin est un des sujets les plus largement discutés parmi les économistes chargés d'analyser le secteur agricole et le développement régional. La percée récente des nations dites du « Nouveau Monde » (Australie, Afrique du Sud, Chili, Argentine, Etats-Unis) sur certains marchés importants comme le Royaume-Uni, le Japon, l'Amérique du Nord, a amené de nouvelles questions concrètes aussi bien pour la Théorie de l'Organisation Industrielle que pour l'Economie du Développement* » (Gatti et al., 2003, traduction libre).

Durant la décennie 1990, la renaissance de ces nations viticoles est observée avec intérêt par les commentateurs de l'Hexagone. Si la presse spécialisée s'en fait l'écho<sup>2</sup>, il s'agit alors plus d'un objet de curiosité que d'inquiétude. La veille économique est néanmoins en alerte : une étude commandée par l'Office National Interprofessionnel des Vins souligne ainsi la faiblesse des investissements commerciaux des entreprises françaises par rapport à celles de firmes issues de pays comme les Etats-Unis, l'Afrique du Sud ou encore la Nouvelle Zélande (ONIVINS, 1993). Mais l'excellente santé des exportations françaises entre 1995 et 1999 – elles progressent alors aussi bien en volume qu'en valeur – occulte la menace de ces nouveaux entrants.

Leur concurrence s'est pourtant déjà matérialisée au Royaume Uni, où la part de marché des entreprises françaises ne cesse de baisser durant la décennie, régressant de 40 à 30 %, au profit notamment des vins de cépages australiens (Brugalière, 2000).

---

<sup>1</sup> « New World Wine Producers » est le nom d'un forum permanent réunissant une poignée de nations d'Amérique du Nord et de l'Hémisphère Sud.

<sup>2</sup> Voir *La Journée Viticole* (09/07/97, 13/08/97, 28/08/97, 26/11/97, 18/09/98, 13/02/99, 01/05/99), *La Revue Viticole Internationale* (3746/97, 3748/97) et *La Vigne* (73/97, 76/97).

En 1998, l'ONIVINS commande au cabinet Ernst & Young une étude sur les filières de production de douze nations concurrentes. Ce travail pointe la forte compétitivité des deux concurrents traditionnels, Espagne et Italie, ainsi que l'agressivité sur les marchés extérieurs d'une poignée de NPE, Etats-Unis, Chili et Australie en tête. A propos de ces derniers, il est souligné un avantage concurrentiel bâti sur de faibles coûts de production – climat constant et faible pression sanitaire, bas salaires, abondance de foncier – la flexibilité offerte par une réglementation peu prescriptive, ainsi qu'une forte concentration industrielle propice à une politique de marque agressive sur les marchés extérieurs (ONIVINS, 2001).

Des signes alarmants apparaissent en 2000, avec le premier fléchissement global des exportations françaises (- 0,7 %), une conjoncture qui empire en 2001 (- 2,8 %). Plus inquiétant, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis – deux marchés de référence pour les opérateurs viticoles – l'Australie fait désormais jeu égal avec la France en terme de parts de marché.

Dans un contexte dépressif pour l'offre nationale, un rapport sur le positionnement des vins français à l'export et les moyens de l'améliorer est soumis au Ministre de l'Agriculture (Berthomeau, 2001). Dans le prolongement, *CAP 2010*, un groupe de réflexion resserré associant des représentants des différentes professions de la filière – viticulture, coopération, négoce, grande distribution – remet ses conclusions au printemps 2002 (Aguilas et al., 2002). Afin de faciliter l'adaptation de l'offre française, il est proposé diverses évolutions réglementaires et institutionnelles : le remodelage de la classification actuelle des vins dans un souci de lisibilité<sup>3</sup>, le renforcement du contrôle de la qualité et du rôle des Interprofessions dans le « *pilotage* » des filières régionales. Les deux contributions sont largement commentées dans la presse.

Le Sénat planche également sur la question et constitue un groupe de travail sur l'avenir de la viticulture française. Dans ses observations, le rapporteur souligne un environnement de plus en plus concurrentiel, la progression des échanges de vin dans un contexte de consommation en panne de croissance à l'échelle globale... et le défi de nouveaux pays exportateurs (César, 2002). Sévère avec la réglementation française en vigueur – considérée comme inadaptée aux nouvelles exigences du consommateur – il approuve les évolutions récentes allant vers un renforcement du contrôle de la qualité, notamment pour les *Vins*

---

<sup>3</sup> Ils sont aujourd'hui classés en quatre catégories : les Vins d'Appellation d'Origine Contrôlée (VAOC), les Vins Délimités de Qualité Supérieure (VDQS), les Vins de Pays (VDP), enfin les Vins de Consommation Courante (VCC) – plus communément qualifiés de Vins de Table – une catégorie qui comprend également réglementairement les VDP (Voir chapitre 7, section 1).

*d'Appellation d'Origine Contrôlée* (VAOC)<sup>4</sup>, et reprend à son compte le reclassement des catégories réglementaires proposé par le rapport « Berthomeau », notamment l'éventualité de créer une nouvelle catégorie de vins de cépage d'assemblage inter-régional.

L'émergence des producteurs du Nouveau Monde et la crise des exports français interpellent d'autant plus les pouvoirs publics qu'elle atteint les vins tranquilles des régions viticoles les plus prestigieuses – celles produisant des VAOC, Bordelais, Bourgogne, Val de Loire – régions qui n'ont pas connu depuis la deuxième guerre mondiale les crises de l'ampleur de celles de la viticulture méridionale. En effet, il ne s'agit plus pour l'essentiel d'une concurrence de vins ordinaires à l'offre française de *Vins de Consommation Courante*, comme pouvait l'être celle de l'Espagne et du Portugal lors de leur entrée dans le Marché Commun. Les nouveaux entrants se sont surtout positionnés sur les segments des *premium* et *super premium* c'est-à-dire des vins en bouteille traditionnelle commercialisés au détail au-delà de 4 £ sur le marché britannique<sup>5</sup>. Si les volumes des exports chiliens, néo-zélandais, argentins ou australiens s'accroissent de façon vertigineuse dans les années 1990, la valeur unitaire en dollars constants de ces exports s'apprécie également (Anderson et Norman, 2002) tout comme leur valeur unitaire relative à celle des exports français.

L'entrée des vins de cépages du Nouveau Monde dans la sphère des vins « de qualité » amène les pouvoirs publics et les professionnels français à s'interroger sur le modèle hexagonal de production et de distribution de ses vins fins, ainsi qu'à la signalisation de ces produits. En outre, alors que les *Vins de Pays* (VDP) ont été créés dans les années 1970 sous l'égide des pouvoirs publics comme une catégorie particulière de *Vins de Table*, la bonne performance de certains metteurs en marché de VDP – et, relativement, la mauvaise d'une fraction croissante des VAOC – conduit à un chevauchement des catégories légales de vins : dans les linéaires français comme dans ceux de la distribution étrangère, se côtoient ainsi des VDP et des VAOC dans les mêmes segments de prix.

---

<sup>4</sup> Le décret et l'arrêté du 7 décembre 2001 (J.O.) fixent les modalités du renforcement des conditions présidant à la dégustation d'agrément, dernière étape du contrôle des conditions de production des VAOC.

<sup>5</sup> Contrairement au terme de « vin fin », qui revêt plutôt un jugement de valeur, le terme *premium* est une notion strictement commerciale, adoptée par les distributeurs britanniques et leurs fournisseurs, et correspondant à une gamme de prix. Les *premium* sont des vins vendus en petit contenant – bouteille 75 cl. habillée avec bouchon – mis sur le marché à un prix au détail d'au moins 4 £ au Royaume Uni, 7 \$ aux Etats-Unis. Au-delà de 7 £ (12 \$), on parle de *super premium*. Les vins *non-premium* constituent par conséquent un ensemble hétérogène comprenant le segment *basic* – semi-vrac, litre étoilé ou bag-in-box de vin générique c'est-à-dire sans mention de cépage ni indication géographique spécifique – ainsi que le segment *popular* entre 2 et 3,99 £ (3 à 6,99 \$), soit l'entrée de gamme des vins de cépage étrangers et français. Il n'y a toutefois pas de définition homogène entre pays: en Australie, on englobe sous le terme *commercial varietal* les vins de cépages des segments *popular* et *premium*, tandis qu'aux Etats-Unis, le terme *fighting varietals* est utilisé pour les mono cépages du segment *popular*, etc.



Si les rapports « Berthomeau » et « César » insistent sur l'épineuse question de la gestion de la « qualité » dans la filière française et sur un réexamen des catégories réglementaires, c'est qu'il existe de fortes interrogations sur la performance d'un dispositif français fondé sur des règles qualifiées de figées, que d'aucuns qualifieront d'à la fois formellement contraignant et, dans son exécution, de plutôt permissif<sup>6</sup>.

Ces contributions insistent enfin sur la capacité de coordination des metteurs en marché du Nouveau Monde par rapport à ceux des bassins de production français. A propos des premiers, le rapporteur César souligne : « **Le caractère souvent très intégré de la production permet aux opérateurs de bien maîtriser l'élaboration du produit – viticulture, vinification – en même temps qu'il garantit une sécurité de l'approvisionnement** » (César, 2002, p.46, en gras dans le texte).

Parallèlement, le groupe de réflexion *CAP 2010* fait le constat d'une faiblesse des relations entre exploitants viticoles et opérateurs, et propose des accords de branche offrant le cadre à un renouveau de l'organisation de la production dans les bassins régionaux français : « [...] nous sommes convaincus que seule une politique contractuelle solide, accompagnée d'une implantation effective des entreprises dans le vignoble, peut nous permettre de contrer le modèle dit du Nouveau Monde » (Aguilas et al., 2002, p.13).

De l'autre côté de l'Atlantique, l'heure est également à une certaine remise en question. Si les producteurs français souffrent à l'export – depuis 1998, la filière a connu cinq années consécutives de recul des parts de marché au Royaume-Uni – les opérateurs étasuniens commencent eux aussi à éprouver les effets de la concurrence de dynamiques exportateurs australiens, chiliens et argentins, aussi bien sur les marchés extérieurs que sur leur marché domestique. Bien installées au Royaume-Uni, les firmes des Etats-Unis connaissent une croissance des ventes à faire pâlir leurs concurrents de l'Hexagone<sup>7</sup>, mais à un rythme cependant plus modeste que les autres nations du « Nouveau Monde » (Jones, 2000). On doit souligner que les exports hors Royaume-Uni régressent depuis 1998, après un boom dans la première moitié des années 1990<sup>8</sup>. Une partie de ces mauvaises performances peut être imputée au dollar fort sur la période ; mais malgré la dépréciation de la devise, les exports américains de vins régressent globalement en 2002.

---

<sup>6</sup> Cette préoccupation est depuis peu affichée par le Président de l'Institut National des Appellations d'Origines lui-même (Voir *La Journée Viticole* n°2101 du 21/05/04 et *L'Express* n°2774 du 30/08/04).

<sup>7</sup> **Budd, J.** "At Least a Big Player. California Wine in the UK 2002," *Wine Business Magazine*. IX-7, July 12, 2002.

<sup>8</sup> Sur cinq années (1998-2002), les volumes des exports des EUA ne s'accroissent que de 3,2 %. Si l'on retranche les exports à destination du Royaume-Uni (+ 50,0 % sur la période), l'évolution est négative (- 11,3 %), avec de fortes baisses sur des marchés comme le Japon ou le Danemark (Source: **USDA-FAS**. "World Wine Situation and Outlook," Washington, D.C.: USDA Foreign Agricultural Service, 2003).

Enfin, sur leur important marché intérieur – le troisième du monde en volumes après ceux de la France et de l'Italie – les entreprises domestiques sont « contestées » depuis le milieu des années 1990 non seulement par leurs concurrents traditionnels d'Europe occidentale mais de plus en plus par les pays de la Corne sud-américaine et de la zone Australasie. Avec une croissance des ventes de 254 % entre 1998 et 2002, l'Australie fait figure d'épouvantail : le pays expédie désormais plus de vin aux Etats-Unis que la France (USDA-FAS, 2003).

L'inquiétude perce chez les producteurs californiens<sup>9</sup>. Pour certains commentateurs, ce phénomène pointe les limites d'une segmentation du marché par les cépages – c'est en effet sur les gammes intermédiaires de vins mono variétaux que l'offre étrangère bouscule les firmes domestiques<sup>10</sup>. D'aucuns présagent une évolution « à l'Européenne » des entreprises locales, acculées à signaler leur différence au consommateur en mettant en exergue l'origine géographique du raisin. Les services de l'Ambassade de France à Washington notent ainsi: « *Les vins américains fortement concurrencés sur leur propre territoire, mais encore plus à l'exportation s'orientent de plus en plus vers une politique visant à les distinguer des vins de cépages en provenance des nouveaux pays producteurs tels que l'Australie, le Chili ou l'Afrique du Sud. La méthode privilégiée est la mise en place d'un système d'appellations d'origine proche de la réglementation européenne sur les indications géographiques* » (P.E.E., 2001).

La concurrence des autres Nouveaux Pays Exportateurs sur leur marché domestique incite les opérateurs à concentrer leurs efforts sur les gammes supérieures (*super/ultra premium*), des segments en pleine croissance durant le boom économique des années 1990 aux Etats-Unis. Cette stratégie de montée en gamme suppose des investissements dans la construction d'une image et s'appuie en amont sur une nouvelle organisation productive privilégiant la « qualité » des produits, dans toutes ses dimensions.

On peut légitimement s'interroger sur un modèle d'essence « contractuelle » dont les mérites sont vantés par le groupe de réflexion français *CAP 2010* (Aguilas et al., 2002), mais dont l'adaptabilité aux nouvelles exigences des opérateurs est discutée en Californie<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup> *Wine Spectator* (15/05/2002, 20/11/2002, 16/04/2003, 30/04/2003, 15/05/2003, 24/10/2003); **anonyme**. "Wine Vision. An Interview with Paul Van Der Lee," *Wine Business Magazine*. August 01, 2002; **Goldman, David**. "Aussie Export Volume Surges in 2000. Now as Large as the U.S. Are We Missing the Boat ?," *Wine Business Magazine*. VII-12, December 30, 2000; **Langman, James**. "Chile," *Wine Business Magazine*. 2002.IX-2, February 01, 2002.

<sup>10</sup> Des vins de cépage dans la gamme de prix des 3 à 10 \$ en conditionnement bouteille sous dénomination géographique « générique » (i.e. *Argentina, Chile, South Australia*, etc.).

<sup>11</sup> **Turrentine, Bill**. "Maximizing Brand Value with Supply Chain Management," *Wine Industry Financial Symposium*. Napa Valley Marriott, 2002; **Farrer, Marshall**. "Pricing Grape Contracts for the 21st Century." *Wine Business Magazine*. January, 1996; **Sternberg, Ken**. "Contracts Dominate Bulk Market Spot Sales Decline," *Wine Business Magazine*. June, 1999; **anonyme**. "What Growers Should Know About Grape Contracting," *Wine Business Magazine*. VIII-5, May 23, 2001; **Penn, Cyril**. "A Conversation with David Freed," *Wine Business Magazine*. VIII-8, August 28, 2001 ; **Correia, Tony et Brockmeyer, Richard**. "Grape Grief !

Après la reconversion réussie d'une production nationale jusque là très ordinaire en raisin de cépages classiques – entre la fin des années 1960 et le début des années 1990 – les vineries (*wineries*) sont confrontées depuis une dizaine d'années à une demande croissante pour des produits de qualité organoleptique supérieure. Plus généralement, dans le contexte d'une faible contrainte réglementaire, la capacité des contrats de commercialisation entre récoltants et metteurs en marché à assurer la production de matières premières de qualité mériterait un examen approfondi, théorique et empirique.

## **OBJET DE LA THESE.**

Nous voyons que dans le débat sur l'avenir des industries vitivinicoles sont souvent pointés les avantages du modèle anglo-saxon d'approvisionnement des metteurs en marché (ou pour être plus précis, le modèle « américano-australasien ») ainsi que la flexibilité réglementaire dont bénéficient les producteurs de raisin et de vin. Ces éléments sont confrontés à l'apparente désorganisation des relations entre viticulteurs français et négociants et au caractère supposé contraignant d'une réglementation viticole complexe et parfois décrite comme bureaucratique. Le paradoxe est que cette dernière remise en cause touche surtout certaines fractions de l'offre de vignobles à appellation d'origine de vieille réputation comme le Bordelais, le Beaujolais et la Bourgogne.

Dans les deux cas, dans la France viticole comme dans le « Nouveau Monde » du vin, c'est l'organisation des marchés de produits intermédiaires et le rôle des institutions régulant les échanges qui sont discutés par la profession. Dans les faits, cela se traduit-il par une évolution des dispositifs antérieurs – si oui laquelle – ou bien par leur substitution par d'autres formes d'organisation et de régulation jugées plus adaptées ? Quelles sont les déterminants de ces évolutions à l'échelle microéconomique ?

---

Finding the Bottom of the Market Cycle," *Wine Business Magazine*. VIII-10, October 03, 2001; **Houchins, R. Corbin**. "Grape Contracts in Flooded Markets," *Wine Business Magazine*. V-3, March 15, 2003.

Nous ne cherchons pas à apporter une réponse définitive à ces questions mais plutôt à éclairer les changements organisationnels et institutionnels contemporains, en partant des objectifs des acteurs et leur comportement économique.

Notre première question de recherche porte sur les déterminants des choix de dispositifs de coordination bilatéraux. *Nous supposons que les entreprises viticoles réalisent un arbitrage entre les coûts et les avantages des différentes modalités d'approvisionnement*, entre deux cas limites : l'achat ponctuel de matières premières et l'intégration de la production sur des domaines en propriété.

Au sein du courant protéiforme de la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI), les branches de la *gouvernance* (Williamson, 1985) et de la *mesure* (Barzel, 1982) apportent des éclairages complémentaires sur l'organisation des échanges et l'efficience économique, en mobilisant le concept central de **coût de transaction** (Coase 1937, 1960). Elles permettent d'interpréter la nature des relations verticales entre récoltants et metteurs en marché (vineries, négociants). Les coûts de transaction peuvent être déclinés en coûts de recherche et d'information sur les marchés, de négociation, de supervision et d'exécution des contrats, également les coûts « managériaux » spécifiques au fonctionnement des firmes (Furubotn et Richter, 1998).

L'hypothèse centrale est l'alignement des formes d'organisation sur les attributs des transactions, afin de minimiser les coûts de transaction et de production. On replacera ce principe d'efficience dans le contexte dynamique d'industries en restructuration rapide, comme le sont celles des Nouveaux Pays Exportateurs de vin depuis le début des années 1990. A cette fin, la perspective des *ressources et compétences* (Teece, 1992 ; Langlois et Robertson, 1995) complète notre grille de lecture des *arrangements institutionnels* assurant la coordination dans la chaîne verticale du vin.

Notre seconde question de recherche porte sur le rôle économique de l'appellation d'origine dans le cas français, en tant que règlement public encadrant la production de matière première et, par extension, les relations verticales entre récoltants et négociants dans les régions de vieille réputation. Nous associons la *branche de la gouvernance* et la *branche de l'environnement institutionnel* de la Nouvelle Economie Institutionnelle (North, 1990 ; 1991) pour comprendre la nature et l'évolution de ces dispositifs de coordination complexes, uniques dans le monde du vin, associant étroitement les collectifs d'acteurs et l'Etat.

Concernant les méthodes empiriques, les recherches ont été menées en combinant l'étude de cas comparée et l'analyse économétrique de données d'enquêtes, une posture de recherche classique dans la Nouvelle Economie Institutionnelle (Masten, 1997 ; Ménard, 2000).

Nous avons dans un premier temps étudié le fonctionnement du système des appellations d'origine contrôlées (AOC) à partir de sources secondaires, réglementaires et historiques. Puis, nous avons réalisé **trois études de cas** en France, aux Etats-Unis et en Nouvelle-Zélande. Elles ont pour objet l'examen approfondi des instruments de coordination mis en place par les metteurs en marché avec leurs fournisseurs récoltants de raisin – dans trois contextes réglementaires et pour diverses qualités de vin. Elles s'appuient sur un matériau original : une centaine d'entretiens semi-directifs conduits entre l'été 1999 et le printemps 2002 auprès de responsables de vineries et de maisons de négoce, ainsi que de personnes ressources, en région Bourgogne, dans l'Etat de Californie et en Nouvelle-Zélande.

Dans un second temps, nous avons exploité les résultats d'un **questionnaire** fermé auto-administré expédié aux entreprises de mise en marché des pays suscités, additionnées de celles d'Afrique du Sud, d'Australie et du Canada (145 observations). Cette recherche a pour objectif d'évaluer économétriquement l'alignement des modalités d'approvisionnement en matières premières des vineries et des négociants éleveurs sur les attributs des transactions (irréversibilité des investissements matériels et humains, incertitude environnementale et endogène, etc.), et de tester l'effet du positionnement en prix des vins sur les choix organisationnels réalisés en amont.

## **PLAN.**

- Dans la **I<sup>ère</sup>** partie de la thèse, différents éléments de réflexion sur l'évolution contemporaine des industries agroalimentaires sont introduits, avant de reformuler le contexte particulier de la sphère vitivinicole. Le courant de la Nouvelle Economie Institutionnelle et la méthodologie de la recherche sont présentés. Enfin sont brièvement synthétisées et contrastées les études de cas menées en France et dans deux Nouveaux Pays Exportateurs de vin (Chapitre **1**).

- La **II<sup>ème</sup>** partie traite des dispositifs de coordination mis en œuvre par les metteurs en marché. Les principales propositions théoriques sont formulées (chapitre **2**).

Puis les instruments de coordination et les arrangements institutionnels sont décrits et mis en relation avec les contraintes particulières auxquelles les industriels font face en phase de restructuration qualitative (Chapitres **3** et **4**). Enfin, les déterminants des choix organisationnels des entreprises sont évalués sur la base d'une analyse économétrique (Chapitre **5**)

- Dans la **III<sup>ème</sup>** et dernière partie de la thèse, on discute les dispositifs de coordination multilatéraux et leur articulation à l'environnement institutionnel dans le cas français. Le soutien de l'Etat à des arrangements institutionnels « hybrides » est analysé, en particulier dans le cas des filières sous signe de qualité (Chapitre **6**). Puis on détaille la genèse, la nature et le fonctionnement concret dans le cas bourguignon d'une institution de marché, l'AOC viticole (Chapitre **7**).

**PARTIE I.**  
**UNE ANALYSE**  
**NEOINSTITUTIONNALISTE**  
**SUR TROIS SYSTEMES PRODUCTIFS**  
**VITIVINICOLES**

# Chapitre 1

## Contexte de la recherche

---

Les filières agroalimentaires connaissent aujourd'hui deux tendances de fond, d'un côté une ouverture croissante des marchés de matière première à l'échelle internationale, avec la dérégulation des derniers soutiens publics et l'émergence d'entreprises globales. De l'autre, une évolution de la consommation des résidents des pays à fort pouvoir d'achat privilégiant les produits garantissant une qualité spécifique, organoleptique, sanitaire, éthique ou environnementale. On observe ainsi un développement des marques individuelles et collectives, sous l'impulsion tant des entreprises transnationales, que singulièrement en Europe, de collectifs d'exploitants de l'agriculture et de l'élevage associés aux pouvoirs publics régionaux ou nationaux. La globalisation des circuits d'approvisionnements des grands opérateurs poursuivant une stratégie de marque, et la valorisation de ressources territoriales par de très petites entreprises, seraient ainsi deux tendances contradictoires de la restructuration contemporaine des filières (s1.1). L'hypothèse souvent retenue est que la première est dominante et que l'exploitation de ressources territoriales concerne un nombre limité de systèmes productifs régionaux associant agriculteurs et PME, en marge du modèle dominant.

La garantie de caractéristiques de qualité au consommateur implique un contrôle en amont. Les marchés agricoles traditionnels sont souvent inopérants pour assurer cette provision ; aussi les entreprises ont-elles recours à des engagements contractuels. Dans le cas du vin, les exigences portent sur les propriétés organoleptiques, difficiles à contractualiser (s.1.2).



Aussi des formes spécifiques d'organisation sont-elles souvent nécessaires pour garantir un approvisionnement adéquat. Engagées dans une transition sur le segment des vins de qualité supérieure, les entreprises vinicoles des Nouveaux Pays Exportateurs, y compris les grands opérateurs, semblent ainsi de plus engagées dans leur relation avec l'amont (s.1.3.).

La Nouvelle Economie Institutionnelle fournit des propositions testables sur les déterminants des choix organisationnels des entreprises, sans négliger l'influence de l'environnement institutionnel sur ceux-ci ; elle mobilise pour cela une pluralité de démarches, y compris l'étude de cas (s.2).

Au travers de la comparaison des cas bourguignon d'une part, californien et néo-zélandais d'autre part, on met en évidence deux modèles industriels (s.3). Dans ces deux modèles, les metteurs en marché sont aujourd'hui engagés dans des stratégies de qualité, avec des modalités organisationnelles différentes.

## **Section 1 - Globalisation, qualité et ressources dans l'agroalimentaire : le cas vitivinicole**

### **1.1. Les systèmes productifs locaux dans les chaînes globales de marchandises**

Une littérature croissante s'attache à décrire, expliquer, discuter, critiquer, le phénomène polyforme d'intégration croissante des économies connues sous les termes de « mondialisation » ou « globalisation » (Gereffi, 1994 ; Adda, 1996 ; Arrighi, 1999 ; Beaud, 2000). Le fonctionnement des entreprises à l'échelle mondiale, le développement des fusions acquisitions et l'essor des firmes transnationales (Caves, 1996 ; Dicken, 1998), la nouvelle régulation internationale des échanges et de la production<sup>12</sup> ou encore le développement d'une « culture globale » dans la sphère de la consommation (Mintz, 1985 ; Friedman, 1999 ; Ritzer, 2000) sont devenus des thèmes largement débattus dans les sciences sociales. On assisterait ainsi à une nouvelle phase, non seulement d'extension, mais également de reconfiguration des formes d'internationalisation de l'économie.

Cet intérêt pour les phénomènes globaux est d'autant plus intéressante que certains économistes et géographes insistent à l'opposé sur l'ancrage territorial des activités économiques.

---

<sup>12</sup> Libéralisation et déréglementation de secteurs nationaux autrefois protégés sous l'égide du GATT/OMC et du FMI, dans les pays en développement ou en transition, renforcement des règles de droit international comme le *Codex alimentarius* ou les accords touchant à la propriété intellectuelle (ADPIC).

Une littérature tout aussi abondante souligne ainsi les avantages, en terme de compétitivité des firmes, de l'organisation en districts ou grappes industrielles : milieux innovateurs, « épaisseur institutionnelle » du territoire, proximité entre entreprises (Brusco, 1986 ; Storper et Walker, 1987 ; Piore et Sabel, 1989 ; Quéré et Ravix, 1998 ; Lorenzen et Foss, 2002). Cette littérature a eu un écho dans le champ du management stratégique (Porter, 1990, 2000).

Certains reconnaissent toutefois que ces systèmes productifs régionaux ou locaux, par ailleurs extrêmement divers dans leur configuration (Storper et Harrison, 1992), ne peuvent se comprendre que dans leur rapport à l'extérieur c'est-à-dire par rapport au « global ». Ainsi pour Rallet, il est nécessaire de tenir compte de « la double tendance à la globalisation de la sphère d'action des agents économiques et de la territorialisation de leurs ressources » (Rallet, 2000, nous soulignons). Devant la profusion de travaux mettant en exergue, les uns « le poids croissant des grandes firmes et des grands réseaux de l'économie internationale », les autres une fascination pour les tissus locaux construits en marge du modèle dominant, Veltz invite à tenter plutôt de comprendre « comment, l'économie globale s'enracine, de multiples manières, dans les structures historiques, comment le global, en permanence, se nourrit du local en le transformant » (Veltz, 1996).

L'importance croissant des ressources immatérielles dans la compétition économique moderne, brevets, marques et « ressources de l'intelligence », comme les compétences partagées, les apprentissages technico-organisationnels, amène à repenser la division du travail à l'échelle globale. Sans négliger les délocalisations vers les pays en développement – il faut souligner les mouvements de capitaux Nord-Nord : les échanges intra branches entre pays développés marquent également une polarisation de l'économie. A la compétition par les coûts se serait une *compétition par la différenciation* : qualité, variété (i.e. multiplication des variantes pour chaque produit), réactivité, innovation (*idem*).

La polarisation des ressources immatérielles dans un nombre limité de lieux – régions et métropoles de la triade E.-U., U.E. et Japon – ne signifie pourtant pas que le débat centre/périphérie ait perdu de son intérêt pour comprendre le rapport du local au global. En effet les régions « *qui gagnent* » comme la Silicon Valley au milieu des années 1990 (Saxenian, 1994) ou « *qui perdent* » comme le Jura horloger (Glasmeier, 1992) sont par ailleurs insérées dans des circulations globales de matériaux – semi-conducteurs, pièces mécaniques – dont la production se déplace dans les pays des périphéries et semi périphéries. Aux districts textiles italiens pris en exemple dans les années 1980 (Piore et Sabel, 1984) on peut ainsi opposer le « *système Nike* » (Gereffi et Kornzeniewicz, 1994), fondé sur la déconnexion complète des phases de conception-marketing et de production.

Dans le cas de NIKE, comme dans celui de la Troisième Italie, les ressources immatérielles (R&D, brevets, marques, savoir-faire) sont concentrées en un *locus* de la chaîne de valeur : agglomération dans certaines places et désintégration à l'échelle globale s'articulent. Dans cette perspective, le système agroalimentaire est un terrain particulièrement intéressant. De la production à la mise sur le marché des biens de consommation, il comprend des entreprises construisant leur avantage concurrentiel sur des ressorts différents (innovation, qualité, réduction des coûts, protection réglementaire...). Encore faut-il l'appréhender, non pas sous l'angle traditionnel de la branche d'activité – l'agriculture, les industries de transformation, la distribution, la vente au détail – mais plutôt sous celui de la filière (Lauret, 1983 ; Raikes et al., 2000) ou chaîne de marchandises (« *commodity chain* »).

Initiée par Friedland (1981, 1984, 2001), popularisée par Gereffi & Kornzeniewicz (1990, 1994), l'analyse des chaînes globales de marchandises vise à établir les séquences liées des étapes de production qui connectent la production de matières premières à la vente de produits finis aux consommateurs – séquences qui dépassent souvent les frontières des Etats (Talbot, 1995). Le leitmotiv des dirigeants de NIKE « *des marques, pas des produits* »<sup>13</sup> ne serait pas réservé aux metteurs en marché du prêt-à-porter, des jouets ou de la chaussure de sport. Comme le souligne Pritchard : « [...] *un thème prééminent de la restructuration contemporaine globale de l'agroalimentaire a été la capture, le management et l'exploitation d'actifs intangibles – signatures commerciales et autres marques déposées, brevets et savoir-faire des sociétés anonymes – qui accélèrent la transformation du capital productif en capital financier mobile* » (Pritchard, 2000, traduction libre). Si la concurrence de plus en plus forte sur les marchés occidentaux avec une consommation en volumes stagnante, encourage les opérateurs industriels à investir dans la différenciation de leurs produits, ces firmes transnationales (FTN), qui détiennent une part croissante des marchés alimentaires, apparaissent de plus en plus déconnectées des lieux de production – au sens physique du terme. D'où une distorsion grandissante entre « *les théâtres de plus en plus globalisés du branding, du marketing et de la finance d'entreprise [...] et la nécessité continue pour les arrangements productifs d'être scellés dans des géographies concrètes* » (Pritchard, 2000, trad. libre). Par analogie avec le high-tech, une « *nouvelle économie* » de l'agroalimentaire se mettrait en place, pilotée par les gros metteurs en marché – CONAGRA, SARA-LEE, NESLE, DANONE, PEPSICO, UNILEVER, CARGILL – ayant désinvesti le monde de la production et développé l'approvisionnement globale (« *global sourcing* »), sous la forme de la sous-traitance des activités de transformation à des industriels locaux, en relation directe avec les producteurs agricoles (*idem*)<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Knight, P., cité dans Klein (2001)

<sup>14</sup> Le mécanisme décrit ici s'inscrit plus généralement dans l'analyse de la restructuration du système agroalimentaire – qui, depuis un article séminal de Friedman et McMichael (1989), a connu une vive attention de

## 1.2. Qualité et caractéristiques des produits alimentaires

Le concept de « qualité » a connu des développements significatifs dans la littérature microéconomique orthodoxe. Avec l'émergence du courant des conventions (Revue Economique, 1989), c'est également aujourd'hui un sujet d'intérêt croissant pour les socio-économistes (Dossier-Débat, 2002). Dans les deux traditions, la qualité est liée à l'existence d'incertitudes sur les produits. Dans la première tradition, elle est assimilée à une information, inégalement répartie entre acteurs du jeu économique ; on étudie le fonctionnement de marchés et de contrats dans ce contexte d'asymétrie informationnelle. Dans la seconde, la qualité est un construit des acteurs, permettant de lever l'incertitude en donnant des repères cognitifs partagés (Callon, 2002).

L'économie de l'information permet d'analyser certains aléas présents sur les marchés et dans les engagements contractuels. Elle prend ses racines dans les contributions séminales d'Arrow (1963)<sup>15</sup> sur le *hasard moral*, d'Akerlof (1970) sur la *sélection adverse* et de Spence (1973) sur le *signal* (Marette, 2004). Selon Nelson, « *Non seulement les consommateurs manquent d'une information complète sur les prix des biens, mais leur information est probablement encore plus pauvre sur les variations de qualité des produits simplement parce que cette dernière information est plus difficile à obtenir* » (Nelson, 1970, trad. libre). Cette observation sur les marchés de consommation est également valable sur le marché du travail ou encore dans les relations entre assureurs et assurés.

Dans les modèles formalisés, les biens à caractéristique unidimensionnelle ont reçu une attention particulière (Krouse, 1990). Depuis l'approche par les caractéristiques de Lancaster (1966), il est courant en économie de la consommation d'associer un bien à de multiples dimensions (Rosen, 1974 ; Lancaster, 1978). On distingue ainsi communément trois types de caractéristiques : les caractéristiques de recherche comme le prix (Stigler, 1961), les caractéristiques d'expérience, qui se révèlent au consommateur après l'achat (Nelson, 1970), enfin les caractéristiques de croyance (« *credence* ») qui ne se révéleront jamais au consommateur ou seulement avec un coût additionnel au prix d'achat (Darbi & Karni, 1973). Pour permettre une analyse mathématique des effets de l'asymétrie informationnelle, la qualité est assimilée à une seule caractéristique (une dimension).

---

la part des sociologues et géographes ruraux (Buttel et al., 1992 ; Watts, 1996 ; Goodman et Watts, 1997). Les auteurs s'attachent au « lien » entre dynamiques globales et territoires, entre FTN et collectifs d'acteurs locaux : paysannerie, petite production marchande, coopératives, firmes d'Etat, entrepreneurs sous-traitants. Si certains travaux concernent les Etats-Unis, d'autres, plus nombreux, portent sur les pays à revenu intermédiaire – Mexique, Costa Rica, Chili – et de la périphérie – Afrique, Caraïbe – entrés dans une phase de dérégulation de leur agriculture et, pour certaines, en phase de réorientation leur production agricole, des spéculations coloniales « traditionnelles » aux cultures spéciales à haute valeur ajoutée : légumes frais de contre-saison, salades, aquaculture, fleurs coupées, vin, etc.

<sup>15</sup> **Arrow, Kenneth.** "Uncertainty and the Welfare Economics of medical care." American Economic Review, 1963, (53), traduit dans Arrow (2000).

### §1.2.1. Caractéristiques d'expérience

Contrairement aux relations interentreprises ou entre un assuré et un assureur, il n'y a généralement pas signature d'un contrat formel lors d'achats de marchandises par un consommateur. Différents dispositifs permettent toutefois d'assurer la formation d'un contrat « tacite » entre les deux parties.

**[1] La marque comme investissement non recouvrable.** Les travaux d'économie de l'information ont surtout privilégié les « biens d'expérience ». En situation d'asymétrie informationnelle et de hasard moral, les travaux fondés sur la réputation individuelle des firmes et les achats répétés démontrent l'efficacité de la solution de marché dans le maintien d'une qualité haute. Pour Klein et Leffler, « *[le] premium sur les ventes futures est le capital de marque de la firme qui sera perdu si la firme fournit une qualité inférieure à celle anticipée* » (Klein et Leffler, 1981, trad. libre). Selon Shapiro : « *Quand les attributs des produits sont difficiles à observer avant l'achat, les consommateurs peuvent de façon plausible utiliser la qualité des biens produits par la firme dans le passé comme un indicateur de la qualité présente ou future [...] plus grande est la qualité produite, plus élevés sont les pertes initiales (investissements en réputation) et les profits ultérieurs (premium pour des items de haute qualité)* » (Shapiro, 1983, trad. libre). Kirmani et Rao précisent le rôle des dépenses publicitaires comme engagement qualitatif : « *Pour les attributs d'expérience, les firmes pourraient faire de fausses allégations, et le consommateur ne serait pas capable de déterminer leur véracité avant l'achat. Cependant, si une firme dépense des sommes importantes en publicité, les allégations sur la qualité inobservable doivent être vraies ou la firme ne pourrait recouvrer cette dépense* » (Kirmani et Rao, 2000, trad. libre).

La réputation collective au sein d'un groupe joue également un rôle dans la formation de contrats implicites, comme le suggère Tirole (1996) : « *Les réputations collectives jouent un rôle important en sciences économiques et en sciences sociales. Des pays, des groupes ethniques, raciaux ou religieux sont connus pour être durs à la tâche, honnêtes, corrompus, hospitaliers ou bellicistes. Certaines firmes bénéficient de rentes durables grâce à leur réputation de producteur de produits de qualité haute [...] Quand le partenaire commercial observe difficilement le comportement passé du membre, l'incitation de ce dernier à bien se comporter ne peut provenir que de la menace de représailles de la part du groupe lui-même [...] les réputations individuelles sont déterminées par les réputations collectives, et vice-versa. Plus l'incitation d'un membre à maintenir une réputation individuelle est forte, meilleure est la réputation du groupe. Quand la discipline est pérennisée par la menace*

*d'exclusion du groupe, les faibles rentes attachées au fait d'être dans le groupe de basse réputation créent de faibles incitations individuelles à rester dans ce groupe et perpétuent ainsi la mauvaise réputation du groupe* » (Tirole, 1996, trad. libre).

**[2] Le rôle des tierces-parties.** L'éventualité d'une solution explicite n'est pas exclue, le recours à un tiers comme la puissance publique étant parfois plus avantageux en terme de coût – sous certaines conditions : « *Nous ne voulons pas suggérer que l'utilisation de contrats implicites (investissements spécifiques garantissant un surprix) est toujours la façon la plus économe d'assurer la fourniture de qualité. Quand les caractéristiques qualitatives peuvent être spécifiées à faible coût et mesurées par une tierce-partie, et que l'on peut alors anticiper que les coûts de mise en exécution du contrat seront bas, des solutions contractuelles explicites, avec des pénalités rendues exécutoires par le Gouvernement (y compris les garanties), peuvent être une solution moins coûteuse* (Klein et Leffler, 1981, nous soulignons).

Par ailleurs, les **intermédiaires commerciaux** peuvent également permettre de réduire les aléas de l'asymétrie informationnelle entre firmes et acheteurs : « [...] *quand les intermédiaires sont des experts dans la détermination de la qualité des produits, ils peuvent résoudre le problème de sélection adverse entre acheteurs et vendeurs [...]* » (Biglaiser, 1993, trad. libre). Le mécanisme peut fonctionner parce que leur propre réputation est en jeu : « *Notre principal résultat est que la présence d'intermédiaires fait que le prix de seuil est plus bas pour les produits de haute qualité qu'il devrait l'être en l'absence d'intermédiaire si, eu égard à l'ensemble des biens qu'il vend, la réputation d'un intermédiaire souffre quand il y a une baisse de qualité sur un bien* » (Biglaiser et Friedman, 1994, trad. libre).

Enfin, les modèles montrent qu'en situation de hasard moral, le recours à des **organismes de certification** associés à un label de qualité permet une diffusion plus rapide de l'information (Coestier, 1998). En sélection adverse et en l'absence de certification – i.e. de possibilité d'exclure les producteurs de « qualité basse » – la solution du label fait toutefois apparaître un phénomène de *passager clandestin* conforme à l'intuition (Linnemer et Perrot, 2000). Certains producteurs bénéficient de la présence de produits de qualité supérieure au sein du même label – ce qui finalement leur confère aux yeux des consommateurs une qualité plus élevée que leur vraie qualité.

### §1.2.2. Caractéristiques de croyance

Les biens de croyance, pour lesquels les coûts pré et post achat sont très importants, ont reçu une attention moindre ; ce type de caractéristique est pourtant essentiel, notamment quand on considère les éléments touchant aux conditions de production du bien ou aux effets à long terme lors de son utilisation (i.e. sécurité de l'utilisateur, santé, protection de l'environnement) : « [...] *malgré les caractéristiques de recherche et d'expérience, les consommateurs ne sont pas toujours capables d'utiliser les achats répétés pour discerner la qualité du produit. Du côté du producteur, les firmes peuvent avoir des difficultés à trouver des moyens efficaces et crédibles de signaler leur propre qualité* » (Marette et al., 1999, trad. libre).

**Etablir et signaler une crédibilité** est pour le vendeur une façon de se signaler au consommateur. La « confiance » en jeu est de nature calculatoire : « *Les biens avec d'importantes caractéristiques de croyance ne seront demandés à un degré significatif qu'à la condition que les vendeurs soient capables de présenter des références [credenciales] qui démontrent que les acheteurs ont des raisons de croire en leurs allégations qualitatives. Si l'acheteur ne peut pas croire les allégations qualitatives du vendeur [...] alors l'acheteur fait face à d'importants coûts d'information et pour cette raison, la transaction peut être rejetée. Si l'acheteur, de l'autre côté, a foi en le vendeur alors l'évaluation des caractéristiques de croyance est assez immédiate : les allégations d'un fournisseur crédible ne devraient pas être questionnées* » (Andersen et Philipsen, 1998, trad. libre). Pour établir cette crédibilité, le vendeur peut montrer son engagement en investissant massivement dans une marque – prenant le risque d'un « scandale médiatique » – ou utiliser un label : « *Quand les produits ne portent pas de marques, les labels de qualité peuvent donner aux consommateurs d'autres moyens d'inférer les caractéristiques d'expérience et de croyance des produits alimentaires* » (Grunnert, 1998, trad. libre).

Le coût d'établissement de cette confiance est cependant généralement élevé : le recours à une tierce-partie bénéficiant « d'économies d'échelle » dans l'établissement d'une crédibilité peut s'avérer plus efficace (organismes de certification et de normalisation).

### §1.2.3. Les limites des modèles : de la qualité-information à la qualité-controverse

Le plus souvent les modèles néoclassiques s'attachent à une dimension, par souci d'éclairer un aspect spécifique des problèmes liés à la qualité<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> C'est également le cas des modèles d'équilibre partiel avec différenciation des biens (Spence, 1976 ; Sheshinski 1976 ; Mussa et Rosen, 1978 ; Smallwood et Conlisk, 1979 ; Perloff et Salop, 1985) et de leurs applications aux

Dans la réalité, la « qualité » d'un produit alimentaire est une conception **multidimensionnelle** : « D'une manière générale, les modèles semblent ne s'attaquer qu'à deux à la fois des trois dimensions pertinentes des marchés de la qualité (différenciation verticale ou horizontale; qualité uni ou multidimensionnelle; et environnement d'information de recherche, d'expérience ou de confiance) » (Caswell et al., 2002, trad. libre). On notera également qu'en situation d'incomplétude informationnelle, les acteurs tendent à utiliser des informations intrinsèques comme la couleur, l'odeur ou bien extrinsèques comme le prix, la marque, le lieu de vente, pour inférer d'autres caractéristiques du produit (Sybillo et Jacoby, 1974; Steenkamp, 1989; Grunert et al., 1996; Grunert, 2001; Brunso et al., 2002). Caswell et ses coauteurs mettent ainsi en parallèle les attributs intrinsèques du bien alimentaire (attributs de sécurité sanitaire, de nutrition, de qualité organoleptique...), dont une large part sont des attributs de croyance - par conséquent non observables de manière directe par le consommateur - et les efforts marketing visant à introduire des indicateurs de qualité extrinsèques (certification, standards de qualité minimum) et des « indices » de qualité (« cues ») comme la marque, le packaging, la réputation, etc.

**Table 1.1.** Attributs intrinsèques, indicateurs extrinsèques et indices. Une approche synthétique de la qualité des biens alimentaires.

		RECHERCHE	EXPERIENCE	CROYANCE
<i>Attributs de qualité intrinsèques</i>	<i>Attributs de sécurité alimentaire</i>			Pathogènes Métaux lourds et toxines Résidus de pesticides ou de médicaments Additifs alimentaires et conservateurs Risques physiques Pourriture et botulisme Irradiation et fumigation Autres
	<i>Attributs nutritionnels</i>			Calories Gras et cholestérol Sodium et minéraux Hydrates de carbone et fibres Protéines Vitamines Autres
	<i>Attributs sensoriels et organoleptiques</i>	Couleur Apparence Fraîcheur Douceur Odeur / Arômes Autres		
	<i>Attributs fonctionnels</i>	Taille Style Matériaux du packaging Autres	Intégrité de la composition Préparation /Aspect pratique Capacité de conservation Autres	

marchés agroalimentaires (Bureau et al., 1999; Marette et al., 1999; Auriol et Schillizzi, 2000; Chambolle et Giraud-Héraud, 2002).



**Table 1.1.** Attributs intrinsèques, indicateurs extrinsèques et « indices ». Une approche synthétique de la qualité des biens alimentaires (suite).

	<i>Attributs du process</i>			Bien être animal « Authenticité » du process Origine « Traçabilité » Biotechnologies /Biochimie Produit Bio/Impact environnemental Sécurité des travailleurs Autre
	<i>Indicateurs de qualité extrinsèques</i>	Système de management de la qualité Certification Records Labellisation Standards de qualité minimale Licence d'occupation Autres		
	<i>Indices (Cues)</i>	Prix Marque déposée Nom du producteur Nom du détaillant Packaging Publicité Pays d'origine ( <i>Made in</i> ) Type de distributeur Garanties Réputation Expérience d'achats antérieurs Autre information fournie		

Modifié, d'après Caswell et al. (2002)

\* dépend du packaging, de l'absence de packaging (ex.: fruits en conserve versus fruits frais)

Le réductionnisme des modèles néoclassiques a donc une limite car la qualité est considérée comme une propriété (1) objective, (2) stable et (3) non controversée. Dans la pratique, la question de la qualité ne peut être limitée à celle des problèmes de nature « informationnelle ». La socio-économie des conventions propose un complément analytique en levant l'hypothèse (1) . Elle a connu des applications empiriques nombreuses sur le cas des denrées « *de terroir* » développées en marge des industries alimentaires (Allaire et Boyer, 1995 ; Delfosse et Letablier, 1995 ; Allaire et Sylvander, 1997). Les conventions de qualité proviennent de collectifs d'acteurs locaux, producteurs agricoles, transformateurs, réunis dans un *processus de qualification*. Ce processus permet de lever l'incertitude en donnant des repères cognitifs partagés (Callon, 2002).

Cette approche a également ses limites : le consommateur et les tierces parties « informées » sont négligés. Pourtant la qualité s'appuie également sur des « *dispositifs de confiance impersonnels* », comme des guides, des journaux spécialisés, des concours de dégustation (Karpik, 96, 99 ; Teil, 2001). Ceux-ci établissent leurs propres critères de qualification et de hiérarchisation. Par ailleurs, le comportement stratégique des acteurs est peu pris en compte ; or rien ne dit qu'ils respectent leurs promesses. Aussi, si les conventions entre acteurs permettent d'objectiver la qualité, elles ne permettent pas d'éliminer la controverse et les litiges (hypothèse 3).

Enfin, on peut s'interroger sur le comportement des acteurs en l'absence de convention stable, quand aucune des propriétés des modèles standard n'est respectée : « *Les affaires de la « vache folle, du sang contaminé et des produits transgéniques témoignent du rapport difficile entre normes et activités économiques ; le tâtonnement scientifique et politique dans ces situations de crise reflète la difficulté à établir la « qualité » d'un produit. Les producteurs, les commerçants et les consommateurs ne partagent pas toujours la même notion de la qualité et une telle hétérogénéité de vues distingue aussi les acteurs publics. Ainsi la qualité de la viande n'est pas définie de la même manière par le boucher, par l'éleveur et par le consommateur, ni par les différentes administrations (ministères de l'Agriculture, de la Santé, de la Justice, etc.). La manière dont ces acteurs s'accordent autour d'une notion de qualité et les implications de leurs désaccords éventuels doivent donc être analysées pour comprendre le fonctionnement de l'activité économique, des échanges, des marchés* » (Stanziani, 2003a, nous soulignons)

Quand les mécanismes de marché étudiés par l'économie de l'information s'avèrent inefficaces, et en l'absence de conventions de qualité, la fourniture de caractéristiques qualitatives peut être réalisée par d'autres artifices. Dans le cas des relations interentreprises, entre producteurs agricoles et industriels de l'agroalimentaire, **des contrats** assurant le contrôle de la production sont l'un des moyens de garantir la provision des attributs qualitatifs recherchés<sup>17</sup>.

#### **§1.2.4. Objectiver la qualité : le cas du vin**

Les industries vitivicoles produisent un bien agroalimentaire superflu, non essentiel à la diète quotidienne. Si le vin gagne de nouveaux consommateurs au Nord et à l'Est, il en perd dans le bassin méditerranéen, où la consommation « traditionnelle » cède le pas à une consommation hédoniste. Boisson d'agrément, le vin est de nos jours consommé pour ses propriétés sensorielles, de moins en moins pour ses propriétés caloriques et psychotropes. Cette tendance est déjà ancienne : en France, l'adaptation du vignoble méridional aux nouvelles exigences des consommateurs hexagonaux est un leitmotiv depuis la fin des années 1970. Si la « qualité » est au cœur du discours des professionnels et des pouvoirs publics, cette propriété synthétique du produit reste difficile à objectiver, malgré les efforts de rationalisation entrepris par la recherche (Mourrain, 1993). Les attributs de la qualité sensorielle sont encore des objets mouvants, peu stabilisés, et surtout, point à souligner, **difficiles à inscrire dans des engagements** car peu aisés à mesurer.

---

<sup>17</sup> Voir chapitre 2, section 1, et annexe V.

L'objectivation de la qualité des vins en cours d'élaboration et à l'issu de l'élevage est l'une des grandes promesses de l'œnologie moderne<sup>18</sup>.

On distingue couramment deux catégories d'analyse, les analyses chimiques et biologiques (ACB) et les analyses organoleptiques (AOL). Les premières concernent notamment le titre alcoométrique, le pH, les sucres, l'acidité totale, l'acidité volatile, le SO<sub>2</sub> libre et total, le cuivre, le fer, les chlorures, les composés phénoliques totaux, les polyphénols, les anthocyanes, ou encore la numérotation des germes (bactéries acétiques et lactiques).

La terminologie concernant l'attribut mesuré est ici sans ambiguïté : par exemple, le titre alcoométrique est défini comme le nombre de litres d'alcool éthylique contenus dans 100 litres de vin, les deux volumes étant mesurés à la température de 20 °C, l'acidité totale est la somme des acides titrables lorsqu'on amène le vin au pH 7 par addition d'une liqueur alcaline titrée, acide carbonique et anhydride sulfureux libre et combiné exclus, l'acidité volatile est la suite des acides gras appartenant à la série acétique à l'état libre ou salifié (Navarre, 1998). Les méthodes de mesure suivent des normes internationales, plusieurs méthodes pouvant être utilisées pour mesurer la même caractéristique. Il s'agit généralement de dosages (par lecture directe sur électrode, en retour, par comparaison avec une gamme étalon de couleur, etc.) réalisés sur des échantillons altérés (après dilution, distillation, décarbonisation, etc.). Ces méthodes d'analyse, utilisées en routine dans les laboratoires d'œnologie, permettent de déterminer le niveau de certains attributs désirés ou indésirables, par ailleurs parfois complètement inaccessibles aux sens humains (germes). Le niveau de l'attribut est dans le cas général établi directement, plus rarement par le biais d'un indicateur imparfait : par exemple, la quantité de substances oxydables contenues dans un litre de vin, en milliéquivalents de permanganate de potassium, est une indication approximative de la teneur en polyphénols totaux (*idem*). Avec des méthodes reproductibles et des instruments standardisés, la qualité de la mesure dépend essentiellement du soin dans l'observation du protocole de manipulations.

Les AOL, examens visuels, olfactifs et gustatifs, mobilisent les sens et le cerveau humains pour déterminer le niveau de certains attributs, la parole humaine pour transmettre la mesure. On peut qualifier ces attributs de « subjectifs » car leur mesure dépend de seuils de perception (acidité volatile, arômes, caractère boisé) et (ou) de différenciation (limpidité, couleur, astringence, richesse, équilibre, etc.), inégalement répartis dans la population ; par exemple, certains dégustateurs expérimentés ne pourront jamais déceler des défauts évidents pour le néophyte (Rankyne, 1989). Les attributs diffèrent de ceux mesurés par les ACB car il est impossible d'obtenir une mesure cardinale et consistante.

---

<sup>18</sup> Voir Navarre (1998, chapitre 8).

Notons que si certains attributs organoleptiques peuvent être reliés à des mesures de laboratoire, notamment les défauts liés aux contaminations biologiques (formation d'acide acétique, d'arômes phénolés) (Bruetschy et al., 1998), d'autres restent difficilement voire non accessibles à ces méthodes, en particulier les attributs « qualitatifs » : à l'extrême, le caractère abstrait de certains attributs recherchés (la « finesse », la « complexité ») interdit la substitution par des indicateurs objectifs.

Le deuxième problème des AOL, après l'hétérogénéité des instruments de mesure, est en effet la transmission de l'information sur la valeur des attributs. La terminologie traditionnellement utilisée par les critiques et les amateurs éclairés est peu explicite, faisant souvent référence à des images idiosyncrasiques, le discours prenant le pas sur l'étude des propriétés du produit, avec le risque d'enfermement dans un jargon pompeux (Mourrain, 1993). Celle utilisée par les professionnels n'est pas unifiée.

A défaut de pouvoir objectiver, on peut **rationaliser la technique**. Cela passe par un travail d'identification et de normalisation du vocabulaire. Le principe est de substituer autant que possible des jugements de fait à des jugements de valeur, d'utiliser un vocabulaire analytique, concret et simple plutôt que synthétique, abstrait et emphatique. Sans pouvoir prétendre atteindre la rationalité des méthodes instrumentales, les AOL modernes visent ainsi à substituer au seul jugement immédiat de l'amateur ou du professionnel (« la dégustation ») une évaluation offrant à la fois des garanties de consistance et d'objectivité (« l'analyse sensorielle »)<sup>19</sup>.

Sur le problème du vocabulaire, les travaux précurseurs d'Emile Peynaud à l'Institut d'Oenologie de Bordeaux et ceux de l'équipe d'Ann Noble à l'Université de Davis visaient précisément à donner une base scientifique à la dégustation des vins. Constatant l'absence d'accord sur la terminologie dans l'évaluation sensorielle, Noble et ses collègues ont proposé en 1984 une « *aroma wheel* » permettant de décrire les échantillons sans jugement de valeur à partir d'un « *lexique standard* » (Robinson, 1999)<sup>20</sup>. La « *mouthfeel and astringency wheel* », proposée en 1998 par l'Australian Wine Research Institute, participe de la même volonté de **doter l'industrie d'un vocabulaire commun**, cette fois sur les sensations en bouche : texture, douceur, sécheresse, complexité, etc.

---

<sup>19</sup> Qu'il s'agisse de classer des échantillons ou de juger par rapport à un standard, la qualité de l'évaluation suppose entre autre des contrôles (éclairage, couleur et température de la pièce, verres, périodes de dégustation), l'utilisation d'échantillon témoins et le recours à des dégustateurs avertis évaluant en silence (Rankyne, 1989).

<sup>20</sup> Il s'agit d'une cartographie des arômes, en 70 éléments regroupés selon leur proximité sensorielle, réalisée en sollicitant des experts qualifiés, en éliminant « *les termes subjectifs, hédonistes, qui peuvent avoir un sens pour un groupe de personnes dans une vinerie ou un groupe de dégustation, mais qui ont généralement des significations différentes pour chaque individu et ne peuvent pas être immédiatement définis et standardisés* »

Une autre technique est la notation (mesure ordinale), de 0 à 5, sur 20 ou 100, agrégeant les scores de l'échantillon sur divers attributs composites : par exemple, pour la notation de 0 à 20, jusqu'à 3 points pour l'apparence, 5 pour les arômes et le bouquet, 9 pour les saveurs et 3 pour la qualité générale. Elle est utilisée par les prescripteurs influents (*Wine Advocate*, *Wine Spectator*, *Revue des Vins de France...*), lors de ventes aux enchères et de dégustations de concours<sup>21</sup>. Cette forme de jugement synthétique a l'avantage de transmettre de façon immédiatement intelligible l'évaluation (17/20 est au-dessus de 15/20) mais suscite des réserves : l'expérience montre que cette forme de mesure numérique est très peu reproductible (*idem*). Elle est également controversée car si la note est le plus souvent le résultat de dégustations comparatives, sur des échantillons de vins du même type, elle est par la suite véhiculée comme une mesure absolue de la « qualité » du produit, sans la prudence nécessaire. Par ailleurs, elle ne remplace pas une description approfondie (*ibid.*). Elle est cependant également utilisée par des professionnels lors des séances d'assemblage : dans ce cas, la note peut être remplacée par un classement dans des catégories de qualité (A, B, C, D).

En conclusion, les efforts de rationalisation, qu'il s'agisse du contrôle des conditions d'évaluation et de la qualité des évaluateurs, de la mise en place d'une lexicologie commune et d'échelles de notation, sont inachevés et n'ont pas conduit à la définition d'attributs stables et générant peu d'erreurs de mesure.

L'intérêt porté aux AOL est compréhensible car ils demeurent **irremplaçables pour les professionnels** : les analyses de laboratoire permettent de donner des fourchettes, de détecter les défauts mais pas de distinguer entre un vin sans vices ni vertus et un « *grand vin* » (Rankyne, 1989).

Il faut alors souligner que les attributs d'un « *grand vin* » sont eux-mêmes éminemment variables, selon la région de production et la catégorie de produit considérée (sans évoquer leur stabilité dans le temps...). En découlent des évaluations portant sur des groupes d'attributs différents : les AOL du Champagne s'attardent par exemple sur les attributs de la mousse, la position, le cheminement et la vitesse des bulles (Navarre, 1998). Pour certains produits, des défauts peuvent devenir des attributs recherchés, comme les notes de noix et d'épices des vins de voile (Jaune du Jura, Fino) ou les caractères franchement oxydés des Amontillado et des Madère (Morel, 2000). Non seulement, les professionnels, producteurs, courtiers, acheteurs régionaux, détaillants, utilisent une pluralité de méthodes d'évaluation sensorielle et de formes expressives, mais les attributs d'intérêt eux-mêmes sont éminemment variables.

---

(Mourrain, 1993, trad. libre). A chaque arôme retenu est associé un étalon répliquable en laboratoire, par adjonction de composés à du vin neutre.

<sup>21</sup> Voir notamment les articles [Scoring wines](#) et [Numbers and wine](#) dans Robinson (1999).

On comprend pourquoi les législateurs nationaux et les instances internationales de normalisation (OIV) se refusent à entrer dans le débat sur les attributs subjectifs évalués par les AOL. Le caractère « *marchand* » du vin fini, c'est-à-dire sain, non piqué et propre à la consommation humaine directe, est indispensable à la circulation du produit dans l'Union Européenne comme dans certains pays tiers, ainsi qu'à l'obtention de certificats d'exportation dans des pays comme l'Afrique du Sud et la Nouvelle-Zélande. C'est le seul attribut subjectif à peu près standardisé : ce n'est pourtant en France qu'une construction jurisprudentielle (DGCCRF, 2004).

**Cette absence de consensus garantit la variété de l'offre.** Ce n'est par ailleurs pas un frein à la mise en place de méthodes privées d'évaluation des attributs : pour l'International Standard Organization (ISO), la qualité est définie comme « *le degré avec lequel un ensemble caractéristique remplit les objectifs* ». Les metteurs en marché cherchant à différencier leur marque de celles des compétiteurs en partie par les propriétés sensorielles du produit sont libres de proposer des exigences spécifiques. Le problème est de transmettre cette information aux fournisseurs et de faire respecter les engagements.

Or, par opposition aux attributs objectifs mesurés par les ACB (pH, titre alcoométrique, etc.), les attributs subjectifs évalués par les AOL demeurent **difficilement contractualisables**. Ceci est valable dans les relations inter-entreprises comme dans l'interface produit/consommateur. Selon Fischler, « *L'Europe se divise en deux parties. Au Nord, on croit à la chimie, au Sud à l'alchimie. Néerlandais, Scandinaves et Britanniques veulent de l'étiquetage informatif, qui détaille la composition des mets et des vins. Français, Italiens, Espagnols, eux, croient au terroir, à l'authenticité et donc à l'Appellation d'Origine Contrôlée. L'ennui, c'est qu'aucun de ces deux moyens ne remplit vraiment sa fonction. Connaître à l'atome près la composition d'un vin ne nous assurerait ni de son nez ni de sa bouche. Quant aux AOC, on rencontre tous les jours des vins qui ne méritent pas la leur, sans compter celles qui ne se méritent pas elles-mêmes. La qualité se mesure et se garantit mal. Une seule solution : goûter. Et juger* » (Fischler, 1999).

### **1.3. Application : La sphère vitivinicole globale**

Dans le cas vitivinicole, les deux problématiques brièvement évoquées précédemment, (1) la place relative des grandes firmes et des systèmes productifs régionaux dans la restructuration du système agroalimentaire, (2) les caractéristiques qualitatives des produits et l'organisation des échanges, prennent une saveur particulière.

En France, le vin est souvent considéré comme l'exemple type de production territorialisée : la notion de terroir, dont il n'existe pas de traduction satisfaisante en langue anglaise, l'inscription des négociants dans le paysage local, la myriade d'organisations, de confréries vineuses ayant une assise territoriale l'illustrent bien. La nouvelle viticulture de l'Amérique du Nord et de l'Hémisphère Sud est à l'opposé souvent dépeinte comme un ensemble de metteurs en marché s'appuyant sur des « usines à vin » et s'inscrivant dans une relation lâche à l'amont, à la manière des firmes multi-produits du système agroalimentaire décrites plus haut, sous-traitant aux producteurs agricoles l'approvisionnement d'une matière première fortement substituable. Ces firmes consacraient exclusivement leurs efforts à l'entretien d'un réseau mondial de distribution et au développement de marques-propriétaires, contrastant fortement avec les producteurs de l'Ancien Monde engagés dans la sphère des produits de qualité, pour lesquels le passage par la signalisation de l'origine et l'inscription dans des démarches de type Appellation d'Origine semblent être un passage obligé<sup>22</sup>. On pourrait en conclure hâtivement que les stratégies des firmes du Nouveau Monde peuvent à terme s'orienter vers la valorisation exclusive de « ressources immatérielles », marques et réseaux de distribution, en se déconnectant de l'espace productif<sup>23</sup>.

La récente transition qualitative amène à nuancer cette proposition. L'évolution de l'économie vitivinicole à l'échelle globale s'accompagne en effet d'une restructuration qualitative de certains bassins de production dans les Nouveaux Pays Exportateurs.

Deux points retiennent plus particulièrement notre attention : **[1]** La construction d'une image spécifique, liée au territoire, prend de l'ampleur : l'utilisation de dénominations locales se développe, sans s'accompagner d'une évolution réglementaire à la française<sup>24</sup>. Nous ne développerons pas ce point dans la thèse ; on pourra utilement se référer à Moran (1993, 2000), Benjamin (1994, 1999), Geraci (1997), ainsi qu'à Perrier-Cornet et al. (1999). S'il concerne avant tout les vigneries de petite à moyenne taille, pour lesquelles l'indication géographique est un facteur de différenciation peu coûteux dans la masse des vins de cépages, les grandes compagnies cherchent également à doter leurs marques d'une identité

---

<sup>22</sup> Sous l'angle polémique, le contraste serait fort avec les très petites à moyennes entreprises françaises partagées entre des vigneronnes bénéficiant de rentes de monopole avec le soutien des pouvoirs publics et des metteurs en marché limités à un rôle de premier intermédiaire avec la distribution (Voir chapitre 6, section 3, pour une discussion de la question des rentes réglementées).

<sup>23</sup> Comme en témoigne un exemple récent dans l'Hémisphère Sud : la compagnie néo-zélandaise NOBILO WINES, filiale de la FTN américaine CONSTELLATION BRANDS, a récemment substitué du vrac australien à des vins locaux pour sa marque phare 'White Cloud'. Notons également que des cuvées assemblant des vins de plusieurs pays sont proposées sur les marchés étrangers.

<sup>24</sup> Contrairement aux appellations françaises qui garantissent des procédés de fabrication, les indications de provenance simples ne garantissent que l'origine géographique.

régionale prononcée<sup>25</sup> ; cette stratégie de « *co-branding* » concerne essentiellement les gammes supérieures<sup>26</sup>. Dans les deux cas, il s'agit de facteurs d'irréversibilité.

[2] De façon concomitante à cette montée en gamme rapide, on observe d'importants investissements fonciers par les metteurs en marché dans les régions à plus haut potentiel, de climat tempéré-chaud à frais. Le détour par une perspective micro analytique est indispensable pour comprendre les contraintes auxquelles font face les entreprises dans leur approvisionnement en matière première. Le recours à l'intégration verticale n'est que l'une des manifestations des aléas organisationnels dans la fourniture de raisin de qualité supérieure.

## **Section 2 - Cadre théorique et méthodologique**

### **2.1. La Nouvelle Economie Institutionnelle**

La *branche de la gouvernance* de la Nouvelle Economie Institutionnelle trouve son origine dans le prolongement par Oliver Williamson (1971, 1976) des propositions formulées un demi-siècle plus tôt par Ronald Coase. Dans *The Nature of the Firm* les coûts de transaction sont vus comme les coûts d'utilisation du mécanisme des prix (Coase, 1937). Point négligé par la théorie néoclassique, le recours au marché anonyme est souvent coûteux pour les entrepreneurs. Mais le recours à des contrats de commercialisation est également à l'origine d'aléas dans l'exécution des promesses : « *Transaction signifie négociation, information ex-ante, contrôle ex-post. Cela se traduit par des coûts : coût pour s'informer, pour trouver une contrepartie, temps de négociation, coûts pour élaborer un contrat, frais de justice, etc.* » (Gomez, 1996). Aussi, la présence de **coûts de transaction positifs** conduit parfois les entrepreneurs à organiser leurs relations au sein de firmes et d'arrangements intermédiaires. Quand l'une ou l'autre des deux parties développe des actifs faiblement redéployables, un surplus est généré pour les deux contractants. Parce que les acteurs poursuivent leur intérêt personnel, certains investissements souhaitables ne sont cependant réalisés que si l'autre partie fournit des engagements crédibles à ne pas se comporter de façon opportuniste *ex-post* en cherchant à tirer partie (Williamson, 1983). En l'absence de garantie, il peut être plus efficient d'intégrer verticalement l'activité en question (Klein, Crawford et Alchian, 1978).

---

<sup>25</sup> Le gros de la production est néanmoins commercialisé sous indications « génériques » correspondant à des bassins d'approvisionnement très étendus (Vale Central, California, South-Eastern Australia, etc.)

<sup>26</sup> Voir chapitre 3, §3.3.2.



Si les individus étaient substantivement rationnels (au sens de la théorie orthodoxe), ils pourraient prévoir ces contingences et formuler des contrats complets ; leurs limites computationnelles et l'incertitude sur les contingences futures les obligent cependant à recourir à d'autres mécanismes.

Le corpus insiste ainsi sur le problème de l'adaptation des termes du contrat : celle-ci est plus aisée quand la contractualisation est « *évolutive* » (Williamson, 1994), c'est-à-dire quand les échanges sont réalisés dans le cadre de relations de long terme où un « *ordre privé* » se substitue au Droit standard pour assurer la continuité des engagements (Furubotn et Richter, 1998). C'est le cas dans les **Hiéarchies** comme les firmes et les bureaux publics et dans certains arrangements qualifiés de formes **Hybrides** (Ménard, 2003). Les premières ont un avantage sur le **Marché** car elles peuvent utiliser le contrôle administratif pour réallouer les actifs, grâce au pouvoir hiérarchique (« *fiat* »). Mais c'est le *Marché* qui fournit les incitations les plus fortes (Williamson, 1991). Quand les actifs mis en œuvre dans les transactions sont moyennement spécifiques, des Hybrides comme les franchises commerciales ou des contrats non-standard peuvent être le meilleur choix organisationnel. L'adaptation est alors réalisée conjointement par les deux partenaires, avec des degrés plus ou moins élevés de délégation d'autorité.

Il y a donc un arbitrage entre les « *structures de gouvernance* » **en fonction des attributs des transactions** (Williamson, 1985). Les entrepreneurs allouent leurs ressources à la meilleure forme d'organisation possible. Dans le monde réel, où les coûts de transaction sont positifs, toutes les solutions sont « *inefficientes* » au sens du critère paretien de l'économie orthodoxe ; l'efficacité des choix organisationnels se juge donc à l'aune des alternatives (Furubotn et Richter, 1998). Cela s'inscrit dans la perspective réaliste tracée par Coase (1977).

Tandis que la branche de la « *gouvernance* » se concentre sur l'organisation économique dans les sociétés capitalistes contemporaines (firmes, marchés, contrats), celle de « *l'environnement institutionnel* » porte son attention sur le rôle des institutions dans le développement des échanges et la délimitation de droits économiques efficaces<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Comme pour tout paradigme en évolution, la terminologie de la Nouvelle Economie Institutionnelle est instable ; certains auteurs distinguent une branche « *asset specificity* » pour les travaux inspirés d'Oliver Williamson et une branche des « *property rights* » auxquels se rattacherait les travaux réalisés dans la lignée de Coase (1960) et Demsetz (1967), dont, entre autres, ceux de Barzel (1982, 1997, 2002), Libecap (1989) et également North. Notre choix est d'éviter le terme d'approche des droits de propriété car c'est une dénomination

Cette seconde tradition, initiée par North à partir d'une analyse pénétrante de l'essor du monde occidental (North, 1973, 1981), est prolongée sur le plan théorique par Barzel (1997, 2002) et Greif (1993, 1999) ; sur le plan empirique, elle a donné lieu à des travaux de nature historique ainsi qu'à de nombreuses analyses sur « *l'environnement des affaires* » dans les pays en développement et en transition (Bates, 1989, 1998 ; Libecap, 1989, 1996 ; North et Weingast, 1989 ; Rosenthal, 1992 ; Alston, Eggertsson et North, 1996 ; Ensmiger, 1996).

Cette filiation partage l'individualisme méthodologique hérité de la science économique orthodoxe<sup>28</sup> et le recours récurrent au concept coasien de coût de transaction. L'ensemble des acteurs, entrepreneurs, politiciens, bureaucrates, cherchent à maximiser leur satisfaction, sous contrainte de leurs limites computationnelles ; certains auteurs proches de la Théorie des Jeux substituent toutefois la rationalité substantive à ce principe de rationalité limitée (Aoki, 2000).

North donne sa définition des institutions : « *Les institutions sont les règles du jeu de la société ou plus formellement, sont les contraintes produites par l'homme qui modèlent les interactions humaines* » (North, 1990, trad. libre).

L'environnement institutionnel de *l'homo oeconomicus* (ou de *l'homo contractor* pour reprendre Williamson, 1985) est ainsi constitué d'un ensemble de « règles formelles », lois, décrets, droits de propriété, également de règles informelles, tabous, conventions, et enfin d'une certaine « *propension* » des juges ou arbitres à rendre exécutoires ces règles.

Ce cadre n'a rien de naturel : « *Les institutions ne doivent pas être prises comme données, mais doivent être expliquées* » (Stiglitz, 1989, trad. libre). Ce ne sont pas, en effet, des contraintes abstraites sur lesquelles les entrepreneurs n'ont aucune prise, mais bien le résultat d'une **rétroaction des acteurs privés**, en réaction à des situations jugées non optimales. Dans l'Histoire, un pouvoir coercitif « *hobbesien* » a toujours existé ; aucune nation ne s'est développée dans l'Anarchie : il paraît en effet difficile d'imaginer des échanges complexes sans une tierce partie qui fait rendre exécutable les arrangements entre individus, du chef de village au Gouvernement moderne, en passant par le souverain absolu.

Cependant, en appliquant le postulat de self-interest à l'ensemble des acteurs, l'analyse se complexifie ; North observe, que les pouvoirs politiques n'ont pas toujours favorisé la croissance économique.

---

également revendiquée par les auteurs la Théorie des Contrats Complets (Grossman et Hart, 1986 ; Hart et Moore, 1990), plus proches du paradigme standard.

<sup>28</sup> Selon North, les institutions étant une création humaine, altérées par des êtres humains, toute théorie « *institutionnelle* » doit partir de l'individu.

Partageant le pessimisme de l'école des choix publics sur la nature du régulateur, North considère que les institutions en place ne répondent pas à priori à une nécessité supérieure. Elles sont altérées, remaniées, au profit des intérêts de certaines classes d'entrepreneurs, qui peuvent rejoindre celle du Gouvernement mais pas forcément de la société dans son ensemble : « Les règles dérivent de l'intérêt personnel » (North, 1990, trad. libre).

Selon lui, la non adoption systématique d'institutions efficaces peut en outre s'expliquer par les coûts de transaction dans la sphère politique. Dans un monde sans de tels coûts, tout changement dans les prix relatifs ou les préférences induirait une restructuration immédiate des institutions et la situation serait constamment efficace. Si l'on introduit les coûts de transaction, alors le futur est **contraint par les institutions préexistantes** d'où des développements divergents et des « processus de verrouillage » le long d'une trajectoire (North, 1993d). Enfin, l'idéologie joue un rôle résiduel non négligeable (North, 1981) : il y aurait un arbitrage individuel entre respect des croyances et maximisation des richesses, ce qui explique des normes de comportement à priori « irrationnelles » du point de vue monétaire (par exemple des croyances religieuses fortes impliquant des sacrifices individuels).

**Table 1.2.** Proximités et divergence entre les deux principales branches la NEI mobilisées.

Branches	Gouvernance	Environnement institutionnel
Références séminales	Williamson (1971, 1985, 1991)	North (1981, 1990, 200x)
Auteurs contemporains	Anderson, Goldberg, Klein, Knoeber, Joskow, Langlois, Lyons, Masten, Ménard, Teece	Alchian, Allen, Barzel, Demsetz, Greif, Libecap, Lueck, Shirley, Spiller
Principaux objets de recherche	<i>Intégration verticale, contrats d'approvisionnement, distribution, franchises, délégation de services publics, réglementation des industries en réseau, innovation, technologies de l'information et de la communication</i>	<i>Histoire économique, développement, biens collectifs, réforme des services publics, réseaux d'entrepreneurs, fonctionnement comparé des systèmes judiciaires, genèse et évolution des droits de propriété</i>
Principales filiations théoriques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Individualisme méthodologique</li> <li>• Notion de « <i>trans-action</i> » (Commons)</li> <li>• Coût d'usage du mécanisme des prix (Coase)</li> <li>• Incertitude radicale (Knight)</li> <li>• Rationalité limitée (Simon)</li> <li>• Organisation de la firme (<i>Ecole de Carnegie-Mellon</i> : Simon, Cyert et March), <i>littérature managériale</i> (Barnard, Sloan, Chandler)</li> <li>• Littérature néoclassique sur les asymétries d'information (Akerlof, Arrow, Spence, Stiglitz)</li> <li>• Théorie du droit des contrats (McNeil)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Individualisme méthodologique</li> <li>• Ecole du <i>Public Choice</i></li> <li>• Concept de coût d'usage du marché transposé dans la sphère politique</li> <li>• Rationalité limitée (Simon)</li> <li>• Littérature néoclassique sur les asymétries d'information (Akerlof, Arrow, Spence, Stiglitz)</li> <li>• Définition des droits de propriété (Demsetz)</li> <li>• Controverse sur la « <i>dépendance de sentier</i> » (Arthur, David, Liebowitz et Margolis)</li> </ul>

**Table 1.2.** Proximités et divergence entre les deux principales branches la NEI mobilisées (suite).

Branche		Gouvernance	Environnement institutionnel
Niveaux d'observation		« <i>Nanoéconomique</i> » : la transaction	Macro ou mésoéconomique : les « <i>règles du jeu</i> »
Attributs comportementaux des acteurs		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intérêt personnel</li> <li>• Opportunisme potentiel</li> <li>• Rationalité<sup>1</sup></li> <li>• Limitations cognitives des individus « <i>forward looking</i> »</li> </ul> <p>→ Proche de la rationalité procédurale chez Williamson (1991) : choix discret entre trois structures de gouvernance</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intérêt personnel</li> <li>• Opportunisme potentiel</li> <li>• Rationalité<sup>2</sup></li> <li>• Limitations cognitives</li> </ul> <p>→ Néanmoins importance de l'idéologie (North, 1981)</p>
Rapport au paradigme du marché		<ul style="list-style-type: none"> <li>• « <i>In the beginning there were markets</i> » (Williamson, 2000)</li> <li>• Solution de marché à priori préférable</li> <li>• La firme existe du fait des défaillances de marché<sup>3</sup></li> </ul> <p>→ Evolution vers la notion plus générale d'échec organisationnel (des marchés, des contrats)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importance des incitations à s'engager dans une activité productive</li> <li>• Il y a des gains à attendre de la spécialisation et de l'échange marchand</li> <li>• Les « <i>bonnes</i> » institutions sont celles qui favorisent l'essor des échanges</li> </ul>
Situation par rapport à l'Orthodoxie		Proximité avec la nouvelle microéconomie (Modèles Principal-Agent, Contrats Incomplets). Des prémisses communes, des fécondations croisées (ex. : question du hold-up)	Variable selon les auteurs. Reprend des enseignements du <i>Public Choice</i> et de la Théorie des Jeux
A quoi renvoie le terme « institution » ?		Aux <b>structures de gouvernance</b> , i.e. aux marchés, firmes, directions administratives, contrats et autres formes Hybrides (« <i>The economic institutions of Capitalism</i> »)	Aux <b>règles du jeu</b> de l'économie, i.e. aux constitutions, lois, décrets, règles tacites (conventions, codes d'honneur, etc.)
		→ « <i>les arrangements institutionnels</i> » pour les tenants de la branche de l'environnement institutionnel	→ « <i>l'environnement institutionnel</i> » pour les tenants de la branche de la gouvernance
Pas de temps pour l'évolution des « institutions »		Moyen terme : 1 à 10 ans	Long terme : 10 ans et au-delà (... siècles)
Critère d'efficience	Economie positive	Efficience organisationnelle : bon alignement des structures de gouvernance sur les caractéristiques des transactions	Droits de propriété bien spécifiés créant des incitations à s'engager dans des activités productives
	Economie normative	Critère de « remédiabilité » : les structures observées sont considérées comme efficaces à priori, jusqu'à ce que des structures permettant un gain net soient découvertes	Mise en place au moindre coût d'institutions favorisant la délimitation de droits de propriété et éliminant les comportements dissipateurs (extorsion, recherche de rentes, etc.)
			→ Possibilité de « <i>verrouillage</i> » dans des solutions de second rang mais trop coûteuses à modifier

## 2.2. Méthodes d'administration de la preuve

Coase invite à ancrer sa recherche dans le monde réel, tandis que Williamson et Ménard proposent de mobiliser la démarche comparative (benchmarking). Parce que la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) fournit également des propositions testables, les auteurs se situant dans cette filiation combinent souvent ces prémisses avec une démarche de test de leurs conjectures.

### §2.2.1. Diversités des validations empiriques dans la NEI

Trois principales classes de méthodes apparaissent dans l'administration de la preuve, les auteurs pouvant mobiliser plusieurs de ces classes dans leur exposé.

**[1] Etude de cas** ou « narration analytique » : au travers d'un fait stylisé, décortiqué en détail et associé à des données, au prix d'un effort de mise en contexte important, il est mis en évidence un phénomène jugé saillant : le caractère peu recouvrable des actifs (spécificité) n'est pas mesuré mais argumenté à partir de la connaissance qu'a l'auteur de la branche ou des firmes auxquelles il s'intéresse, en faisant appel à un raisonnement logique sommaire mais solide. Le problème de ce type d'approche est leur faible reproductibilité, le non-contrôle de la variabilité et donc l'omission de « *phénomènes sous-jacents* » éventuellement nettement plus significatifs en terme organisationnel que celui mis en exergue. Elle nécessite de la part de l'auteur une certaine capacité discursive puisqu'il s'agit d'emporter la conviction du lecteur sans proposer de résultat strictement réfutable (au sens épistémologique). Elle est d'autant plus pertinente que l'auteur se propose, avant d'argumenter, de « balayer » les hypothèses alternatives ou du moins de discuter sérieusement leur pertinence : c'est par exemple ce que font Williamson (1976) et Joskow (1999) lorsqu'ils se proposent de traiter sous l'angle de l'efficience des phénomènes considérés par la théorie néo-classique comme inefficients.

**[2] Econométrie sur source secondaire** (par exemple des sources statistiques permanentes, des panels de contrats ou des données de branche collectées dans des rapports d'enquête de l'administration, les registres de vente privés de compagnies, etc.), sources éventuellement croisées avec des données agrégées.

Essentiellement quantitative, elle met pourtant en œuvre en amont une approximation de caractéristiques qualitatives par des variables mesurables disponibles. Elle a donc l'avantage d'une certaine reproductibilité avec des variables comme la proximité entre sites

(mesurant le « monopole bilatéral » des deux cocontractants) ou les niveaux de concentration dans les branches - bien que de nombreuses variables dépendent étroitement du secteur considéré (par exemple, pour la mesure de l'incertitude : écart entre ventes programmées et ventes réalisées dans la distribution, variabilité de la récolte en agriculture).

En revanche, elle est fortement tributaire de la qualité du lien entre les variables d'intérêt et les proxys utilisées pour approcher ces caractéristiques dans le test<sup>29</sup>.

**[3] Econométrie sur source primaire collectée par l'enquêteur :** les variables sont par exemple renseignées par les personnels des organisations enquêtées. Elle est souvent indispensable, faute de bases de données disponibles. C'est notamment le cas pour les transactions à l'intérieur des entreprises.

Par rapport à la monographie isolée, les deux dernières classes de méthode ont l'avantage de contrôler pour de nombreuses variables et de prêter à la méthodologie par réfutation d'hypothèses. Elles sont largement utilisées dans la *branche de la gouvernance*. Du fait des problèmes d'endogénéité des variables, elles sont plus délicates à mettre en œuvre dans les travaux sur l'environnement institutionnel, par exemple ceux cherchant à évaluer l'effet des institutions sur le développement (Alston, 1996 ; Acemoglu, Johnson et Robinson, 2001) ou inversement des prix relatifs sur les institutions (Libecap, 1978).

Ces classes de méthodes ne sont pas exclusives : une étude de cas détaillée est parfois développée avant un test statistique. Dans un article sur les contrats entre producteurs de charbon et centrales électriques, Joskow a recours aux deux, avec un modèle analytique en sus (Joskow, 1988). L'esprit du papier de Dnes (1992) sur les franchises est similaire. La comparaison des deux met en évidence que l'usage de la statistique peut être plus ou moins lourd : économétrie avancée dans le cas de Joskow, petits tableaux croisés dans le cas de Dnes. Parfois, le recours au test paraît assez superflu, la démonstration déductive se suffisant à elle-même (voir par exemple Fishback, 1992).

---

<sup>29</sup> Il y a de plus le problème soulevé des indicateurs « contestables » (Shelanski et Klein, 1999) En utilisant des indices de concentration de branche, on distingue ainsi mal si l'on mesure le pouvoir de marché (au sens de la théorie néoclassique de l'Organisation Industrielle) ou bien le pouvoir de renégociation *ex-post* des cocontractants, au sens de la NEI. De même, des compétences particulières sont autant une mesure d'actifs spécifiques humains qu'une variable-clef expliquant les « limites de la firme » dans l'approche par les compétences (Voir chapitre 2, section 3). Il serait nécessaire de tester la cooccurrence de plusieurs variables mais elles ne sont pas nécessairement disponibles ou désagrégables ou encore le panel de données ne permet pas de contrôler.

### §2.2.2. Note sur l'étude de cas

L'étude de cas est une investigation empirique qui se préoccupe d'un phénomène contemporain dans son contexte d'existence, en particulier quand les frontières entre le phénomène et le contexte ne sont pas clairement évidentes (Yin, 2003). Selon Stake, « *L'étude de cas est l'étude de la particularité et de la singularité d'un unique cas, qui amène à comprendre son activité dans des circonstances qui ont leur importance* » (Stake, 1995, trad. libre). Le cas comporte probablement des problèmes ou des relations de type causales, et le rapport concernant le cas aura un thème. Mais le cas est une entité : d'une certaine façon « [il] a sa propre vie » (*idem*).

Les études de cas permettent au chercheur d'avoir une perspective holiste sur son objet de recherche. Il peut également s'agir d'un véhicule pour créer une histoire ou description narrative de la situation observée, de manière à ce que cette narration représente en soit un résultat de recherche et une contribution à la connaissance (Remenyi et al., 1998). La comparaison de plusieurs cas permet d'amener à la formulation d'une conjecture théorique ou dans certaines circonstances à la confirmation d'hypothèses ou à des généralisations empiriques (Yin, 2003). Il est toutefois important de noter que les études de cas ne visent pas à mesurer la fréquence des événements, mais plutôt à supporter ou rejeter des propositions ou des conjectures reliées à des questions sur la nature de l'événement, et dans le cas de l'économie de l'entreprise, il s'agit le plus souvent de Qui, Pourquoi, Comment ? (Remenyi et al., 1998).

Contrairement aux questionnaires à large échelle ou aux travaux sur bases de données existantes, il ne s'agit pas d'accumuler des preuves numériques en utilisant des généralisations statistiques, mais de faire ressortir une preuve « en profondeur », qui sera évaluée sur la base de généralisations analytiques. L'enquêteur cherche à associer un ensemble particulier de résultats – le ou les cas – avec une théorie plus large. Ainsi la taille de l'échantillon n'a pas en elle-même d'objet (Yin, 2003).

Les résultats tirés d'études de cas multiples sont toutefois plus robustes : comme des expérimentations, elles répondent à la logique de la réplication. Mais on ne pourra en aucune manière tirer d'études de cas des généralisations de même ordre que celles de travaux d'inférence statistique : l'étude de cas couvre le phénomène dans son contexte, et permet donc d'extraire « *un grand nombre de variables importantes* » (Remenyi et al., 1998, trad. libre). Parmi les différentes méthodes d'administration de la preuve dont dispose le chercheur en économie de l'entreprise, l'étude de cas est certainement l'une des plus controversées. En effet, il lui est fréquemment reproché de comporter de nombreux biais, et

en premier lieu la subjectivité de l'enquêteur. Ainsi, en management, l'étude de cas est regardée par certains comme la méthode d'investigation la moins désirable, par rapport aux questionnaires à large échelle et aux expérimentations.

On peut répondre à cette critique que toute forme de recherche, et plus généralement d'activité humaine, comporte des biais, ne serait-ce, dans le cas des sciences expérimentales, le sujet de recherche choisi, le type d'expériences conduites, etc. (Remenyi et al., 1998).

Surtout, il existe un moyen de limiter ce biais : la triangulation. Il y a plusieurs protocoles de triangulation : la triangulation théorique consiste à confier ses données à l'interprétation de tiers. Il est en effet important de contester les diverses interprétations possibles, notamment lorsque l'on établit des rapports de causalité – l'étape la plus délicate dans une approche qualitative. Le plus usité des protocoles de triangulations est toutefois la triangulation méthodologique, c'est-à-dire la recherche de multiples sources d'information : on ne se limitera donc pas au discours d'un acteur de la firme appréhendé par une interview semi-structurée mais on cherchera à supporter nos assertions par le discours d'un second, d'un troisième employé, etc. – et également d'autres sources quantitatives et qualitatives : rapports financiers, presse, biographies, observation des artefacts.

Dans le cas de nos propres investigations sur les industries vitivinicoles en France et à l'étranger, les interviews en profondeur avec les acteurs de l'encadrement technique intermédiaire et supérieur ont une place prépondérante : elles permettent de découvrir au sens premier du terme les « *perspectives* » des participants sur les événements (en l'occurrence les choix de leur compagnie en matière d'organisation). Les informations recueillies sont donc empreintes de subjectivité : lorsque l'on s'intéresse à des choix objectifs il devient vital de trianguler le discours des acteurs (Marshall et Rossman, 1999).

En sciences sociales, un nombre limité de protocoles d'interviews peuvent être menés : interview ethnographique, phénoménologique, groupe de focus. Notre choix s'est logiquement porté sur l'interview d'élites, c'est-à-dire des individus considérés comme ayant de l'influence, comme étant proéminents ou « *bien informés* » au sein de l'organisation (*idem*). Ce protocole a l'avantage de permettre de recueillir une grande quantité d'informations auprès d'acteurs au fait des contraintes pesant sur l'organisation, sur sa stratégie et sa coordination externe (contrats, marchés).



### **Section 3 – Présentation synthétique des trois cas étudiés**

Nous nous appuyons largement sur les enseignements d'études de cas et de la comparaison de cas. L'exercice de mise en contexte est un préalable avant d'analyser les déterminants des choix organisationnels des entreprises (partie I) et le fonctionnement économique d'une institution de marché spécifique aux vignobles européens, l'appellation d'origine (partie II). L'évolution des arrangements institutionnels et des dispositifs collectifs sur la période récente est effet tributaire des stratégies aval des entreprises et de l'environnement institutionnel hérité des périodes antérieures. Il est donc nécessaire de :

**[1]** Décrire l'architecture institutionnelle encadrant les acteurs économiques du système considéré – l'étude du passé permettant notamment de mettre en relief les formes institutionnelles les plus profondément inscrites dans le milieu, ainsi que leur éventuelle inertie – qu'il s'agisse d'institutions publiques ou collectives.

**[2]** Resituer les types d'opérateurs économiques en présence : les firmes de l'industrie du vin sont très diverses, ne serait ce qu'en terme de taille – de quelques centaines de caisses mises en marché annuellement à près de 100 millions pour la plus large – et, point qui nous intéresse plus spécialement, d'organisation interne, l'entreprise individuelle y côtoyant la grande société multi-divisionnelle.

Afin d'alléger cette présentation, les cas seront reportés en annexes **II** à **IV**. La présentation de chacun des trois systèmes productifs, Bourgogne, Californie, Nouvelle-Zélande, s'articule autour de quatre points : (1) le vignoble, (2) l'évolution historique de l'industrie, (3) les entreprises de mise en marché, (4) la réglementation encadrant les filières. On n'insistera ici que sur quelques idées-forces.

On peut distinguer **deux modèles industriels**, opposés par certains éléments mais convergents partiellement dans la période récente.

Le premier modèle est celui des systèmes productifs européens de vieille tradition qualitative, dont la Bourgogne est un bon exemple ; ces systèmes ont une base régionale, fondent la signalisation des produits sur une origine institutionnalisée et sont caractérisés par un grand nombre d'opérateurs, petits récoltants familiaux et PME de négoce. La Bourgogne n'est qu'une variante de ce modèle qui caractérise en France les vitivinicultures aquitaine, alsacienne, beaujolaise, ligérienne et rhodanienne. Celles-ci peuvent avoir leurs propres spécificités – par exemple la dénomination variétale dans le cas alsacien – mais n'en restent pas moins proches sous de nombreux aspects.

La Californie et la Nouvelle-Zélande sont des exemples du second modèle, celui des systèmes productifs des Nouveaux Pays Exportateurs : ils sont établis sur une base extra-régionale et fondent la signalisation des produits sur des marques commerciales, appartenant à un petit nombre d'opérateurs. Ils connaissent par ailleurs depuis les années 1990 une phase de restructuration qualitative du vignoble.

Dans le premier modèle, la production de matière première est étroitement encadrée par des règlements publics (cépages, rendements, systèmes de conduite, etc.) tandis que dans le second, les conditions de production en vignes restent à la discrétion des opérateurs, dont les principales contraintes légales sont d'ordre environnemental (utilisation des produits phytosanitaires, protection d'espèces en danger, coexistences avec les communautés locales, etc.). En matière œnologique, la réglementation est également traditionnellement plus souple dans le second modèle industriel.

**Table 1.3.** Aspects réglementaires.

	<i>France / Bourgogne</i>	<i>Californie</i>	<i>Nouvelle-Zélande</i>
<b>Production vitivinicole :</b>			
Eléments supranationaux	ADPIC ; <i>Codex Alimentarius</i> * ; réglementation de l'UE ; accords bilatéraux	ADPIC ; <i>Codex Alimentarius</i> ; accords bilatéraux	ADPIC ; <i>Codex Alimentarius</i> ; standards alimentaires Australie Nouvelle-Zélande ; accords bilatéraux
Viticulture	réglementation prescriptive (décrets et arrêtés AOC) définissant cépages, type de taille, mode de conduite, etc. ; délégation du contenu des textes au collectif de récoltants	peu de règlements spécifiques ; législation agricole générale	peu de règlements spécifiques ; législation agricole générale
Transformation	réglementation semi-générique : encadrement par la législation communautaire mais décrets AOC pouvant aller plus loin que cette réglementation	réglementation générique s'appliquant à toutes les catégories de vin	réglementation générique s'appliquant à toutes les catégories de vin
<b>Commercialisation sur le marché domestique :</b>			
Contrôle de la consommation	faible : limitation de la consommation des jeunes (impératifs de santé publique)	dépend des Etats ; faible en Californie, modéré dans la Bible Belt (comtés « dry »)	faible : limitation de la consommation des jeunes (impératifs de santé publique)
Contrôle des circuits de distribution et de vente au détail	faible	dépend des Etats ; faible en Californie, stricte dans d'autres (octroi limité de licences, monopoles publics)	faible depuis 1990 **

\* FAO/OMS ; basé sur les recommandations de l'OIV (Codex œnologique)

\*\* libéralisation progressive à partir de la fin des années 1950

Tandis que les plantations de vignes sont en principe fortement encadrées dans l'espace communautaire européen, dans les Nouveaux Pays Exportateurs l'accès au foncier viticole est peu contraint, hormis, une fois encore, par la législation générique sur les activités agricoles.

En terme d'accessibilité au foncier viticole, la Bourgogne est un cas extrême : de nombreuses aires autorisées à recevoir des plants de vigne (zones délimitées) sont saturées ; le contrôle exercé par la profession agricole sur le marché du foncier est par ailleurs étroit.

**Table 1.4.** Accessibilité du foncier viticole.

		<i>Bourgogne</i>	<i>Californie</i>	<i>Nouvelle-Zélande</i>
Mode d'intégration du foncier par les entreprises viticoles		achat de domaines existants ; acquisition de parcelles viticoles plantées	acquisition de parcelles sur le marché du foncier agricole (plantées ou non plantées) ; plus rarement rachat de domaines existants	
Disponibilité		faible	forte sauf péri-urbain et Napa Valley	forte sauf Auckland
Facteurs institutionnels	<i>Orientation nationale</i>	régime communautaire de l'interdiction de plantations nouvelles	pas de régime contraignant ; restrictions liées à la planification urbaine et à la politique environnementale ( <i>right to farm, resource management act</i> )	
	<i>Marché foncier</i>	transmission entre récoltants, facteurs « sociaux » dans l'attribution des parcelles par la SAFER, contrôle des structures au niveau des CDOA	marché foncier agricole libre ; ouvert à tous types d'entreprises (exploitations familiales ou latifundiaires, entreprises capitalistes) ; contraintes environnementales locales (préservation d'espèces, interdiction de plantations en zone sensible à l'érosion, etc.)	

Un point à souligner est que si les récoltants de raisins sont historiquement les interlocuteurs privilégiés des pouvoirs publics en France, notamment à l'échelle nationale, dans les NPE, les transformateurs représentent traditionnellement les intérêts de la filière. Du fait de la forte concentration de la mise en marché dans ces systèmes productifs, et de l'absence de dispersion en une myriade d'organisations, leur capacité d'influence de la sphère décisionnelle paraît élevée.

**Table 1.5.** Médiation entre les acteurs économiques et les pouvoirs publics

	<i>France / Bourgogne</i>	<i>Californie</i>	<i>Nouvelle-Zélande</i>
Interlocuteurs privilégiés des pouvoirs publics	exploitants viticoles	industriels	industriels
Représentation	associations nationales (CNAOC, CNIVE), régionales (syndicats de négociants, interprofessions) et locales (syndicats de défense des appellations)	une association de référence (Wine Institute) et des organisations plus spécifiques influentes au niveau des Comtés (Napa V. Vintners Association, etc.)	une association de référence (Wine Institute), renforcée dans sa légitimité par l'intégration des récoltants (Winegrowers of New Zealand)
Formes de médiation	- lobbying associatif - clientèle politique	- lobbying associatif - contribution aux campagnes électorales	- lobbying associatif
Agrégation des intérêts	difficile : grand nombre d'associations ; spécificités régionales ; consensus régional à trouver entre récoltants et industriels	facilitée par la concentration de la représentation ; mais clivage entre gros opérateurs et « <i>mom &amp; pop</i> » wineries	facilitée par la concentration de la représentation et la petite taille dimension de l'industrie ; « <i>front uni</i> »

Malgré un nombre significatif d'acquisitions dans la période récente, la mise en marché demeure peu concentrée en Bourgogne ; à l'opposé dans les deux filières du Nouveau Monde, les trois premiers groupes contrôlent les trois-quarts des volumes commercialisés. Notons que les firmes transnationales étrangères jouent un rôle croissant en Nouvelle-Zélande tandis que les capitaux des majors californiennes sont surtout étasuniens.

**Table 1.6.** Profil des entreprises de transformation et de mise en marché.

	<i>Bourgogne</i>	<i>Californie</i>	<i>Nouvelle-Zélande</i>
<b>Structure de l'industrie :</b>			
Degré de concentration des metteurs en marché	faible quel que soit le segment de prix	faible sur le haut de gamme, fort sur l'entrée de gamme	faible sur le haut de gamme, position dominante sur l'entrée de gamme
Volumes mis en marché par le groupe leader	Groupe J.-C. BOISSET 4,5 M caisses	ERNEST AND JULIO GALLO 92,3 M caisses	MONTANA WINES 4,6 M caisses
Part des mises en marché du leader	9 % (vins de Bourgogne)	42 %	55 %
Part des mises en marché des trois premiers groupes	15 % (vins de Bourgogne)	76 %	75 %
Proportion de TPE parmi les metteurs en marché (moins de 25 000 caisses)	60 % – 98 % *	≈ 60 %	≈ 81 %
Evolution du nombre d'entreprises	baisse tendancielle du nombre de négociants (mais accroissement du nombre de récoltants-embouteilleurs)	accroissement du nombre de vineries	accroissement du nombre de vineries
<b>Croissance externe récente des entreprises :</b>			
Acquisitions au sein du système productif	Nombreux négoces acquis par J.-C. BOISSET; JABOULET-VERCHERRE (par LOUIS MAX, 2002); SIMONNET-FEBVRE (par LOUIS LATOUR, 2003)	SEAGRAM CHATEAUX & ESTATES (par DIAGEO, 2001); LOUIS MARTINI (par E. & J. GALLO, 2002)	CORBANS (par MONTANA, 2000)
Autres régions, étranger	Beaujolais, Languedoc-Roussillon, Vallée du Rhône, Provence, Afrique du Sud, Californie, Oregon	Australie, Chili, Languedoc-Roussillon	néant
<b>Capitaux étrangers :</b>			
Mises en marché réalisées par des entreprises contrôlées par des investisseurs étrangers	≈ 5 %	≈ 8 %	≈ 73 %
Multinationales des boissons étrangères	néant	ALLIED-DOMECQ (R.U.), DIAGEO (R.U.), FOSTERS (Aus.), LVMH (Fr.), KIRIN (Japon)	ALLIED-DOMECQ (R.U.), CONSTELLATION BRANDS (E.U.), LVMH (Fr.)
Autres investissements étrangers	KOBRAND (E.U.), SHENK (Suisse), SNOW BRAND MILK (Japon)	BOISSET (Fr.), BEAUCASTEL (Fr.), CODORNIU (Esp.), FREIXENET (Esp.), MOUEIX (Fr.), RACKE (All.), ROEDERER (Fr.), SKALLI (Fr.), TAITTINGER (Fr.)	GEORGES MICHEL (Fr.)

\* Selon que l'on considère les seuls négociants-éleveurs ou bien l'ensemble des metteurs en marché.

Les opérateurs du second modèle industriel ont développé et consolidé des stratégies de marque commerciale depuis les années 1950. En Bourgogne, la qualité spécifique du produit est signalée par son appellation d'origine, certains opérateurs associant fortement leur image avec celle d'une appellation (par exemple Chablis) ou d'un groupe d'appellations (par exemple la Côte de Beaune).

**Table 1.7.** Qualification des produits.

	<i>Bourgogne</i>	<i>Californie</i>	<i>Nouvelle-Zélande</i>
Signalétique	Collective : signe public de qualité (AOC) ; et <i>co-branding</i>	Individuelle : marques privées	
Pratiques associées	En vignes : semi-codifiées par le collectif local de récoltants ; en cuve : une certaine latitude laissée à l'opérateur	Néant ( <i>laissées à l'appréciation de l'entreprise ; éventuellement cahier des charges maison entrant dans les relations contractuelles</i> )	
Attributs mis en avant dans la construction de la qualité du produit	Histoire, origine, terroir, cru, village, région	Cépage, mésoclimat, winemaker ( <i>plus récemment : région, parcelle, clone</i> )	
Principaux éléments de différenciation verticale	Hiérarchie territoriale	Hiérarchie entre opérateurs ; segmentation interne à la firme ( <i>reserve, single vineyard designation, icon...</i> )	
Fondement des indications géographiques	Origine incluant les caractéristiques physiques (sol, exposition, hydrologie...) et les modes de production	<i>Geographic Indication</i> : limites administratives	<i>Geographic Indication</i> : limites administratives ; <i>American Viticultural Area</i> : géographie physique (bassin versant, élévation, etc.)

Parmi les éléments de divergence entre les deux modèles, (i) on oppose des systèmes productifs ayant entamé une renaissance au XX<sup>e</sup> siècle, les années 1930 pour la Californie, les années 1960 pour la Nouvelle Zélande, traditionnellement producteurs de vins ordinaires pour le marché domestique – à un système bourguignon dont les racines sont deux fois millénaires, dont la vocation exportatrice est ancienne, et dont la spécialisation sur les gammes supérieures était acquise dès la fin des années 1970

(ii) On peut également contraster une structure concentrée de gros vinificateurs-metteurs en marché, les *majors*, avec une structure atomisée de petites et moyennes entreprises moins impliquées dans les stades de transformation du produit.

(iii) On notera également le contraste entre l'environnement institutionnel du second modèle, marqué par une intervention discrète de l'Etat, axée sur les soutiens génériques (production de connaissances, soutien aux infrastructures, promotion à l'export), et celui du modèle européen combinant régulation des plantations et réglementation sur les conditions de production, certaines dispositions très prescriptives étant déléguées aux collectifs de professionnels.

(iv) Enfin, on soulignera la faiblesse des normes collectives dans le second modèle, la coordination étant plutôt assurée par des référentiels maison, tandis que dans le premier, la voie privilégiée est celle de normes locales semi-codifiées.

On attirera toutefois l'attention sur des éléments récents de convergence : (i) les deux modèles approvisionnent de nos jours les mêmes marchés de détail, entre autres l'emblématique marché britannique et sont en concurrence sur les segments *superpremium* et supérieurs.

(ii) Les prémisses d'une hiérarchie territoriale entre bassins d'approvisionnement sont observables dans le modèle des NPE. Si celle-ci est loin d'être aussi approfondie qu'en Bourgogne – qui représente, rappelons le, un cas extrême dans le contexte européen – elle est en soit porteuse d'effets de verrouillage à moyen terme.

(iii) Dans les deux modèles, les metteurs en marché traditionnels font face à une concurrence interne nouvelle, qui a pris son essor à partir des années 1980. Pour les *majors*, il s'agit de petites et très petites entreprises entrant massivement sur les segments supérieurs. Pour les entreprises françaises du négoce, c'est un nombre croissant d'exploitations viticoles qui mettent en marché directement une fraction significative de leur production – ceci sur l'ensemble des segments de prix.

## Conclusion

Ce chapitre avait pour objet de replacer la recherche dans un contexte plus général, celui de modèles industriels aujourd'hui en concurrence sur le marché des produits de « qualité ».

Dans la sphère vitivinicole, celle-ci apparaît comme une propriété controversée, difficile à objectiver et générant une forte incertitude. Les entreprises vinicoles, négociants-éleveurs et vineries, utilisent une pluralité de dispositifs pour coordonner leur approvisionnement afin de garantir les caractéristiques du produit final.

La branche de la gouvernance de la Nouvelle Economie institutionnelle formule que les choix des firmes entre divers arrangements institutionnels ont pour objectif de réduire les coûts de transaction. Influencé par l'environnement institutionnel encadrant les échanges dans les chaînes de marchandise, cet arbitrage dépend de la capacité d'adaptation des arrangements.

Nous allons étudier dans le chapitre suivant les différentes sources de coûts de transaction, en particulier dans les industries connaissant un régime de changement technologique rapide, comme celle des industries vitivinicoles des Nouveaux Pays Exportateurs durant les années 1990.

**PARTIE II.**  
**LES STRUCTURES DE**  
**GOUVERNANCE VERTICALES**

# Chapitre 2

## Coûts de transaction et arrangements institutionnels

---

Les coûts de transaction naissent de l'interaction stratégique des agents économiques et de leurs limites cognitives. Dans un monde de rationalité limitée peuplé d'individus opportunistes, ils doivent consacrer des ressources à l'établissement d'arrangements institutionnels permettant de pallier les défaillances du mécanisme des prix. Ces arrangements (contrats, hiérarchies) génèrent toutefois leurs propres coûts de gouvernance. Aussi un arbitrage a-t-il lieu entre les fortes incitations du marché et les avantages de structures plus hiérarchiques, notamment en terme d'adaptation. Les attributs des transaction conditionnent l'étendu des aléas. Dans le cas extrême, le marché est remplacé par une gouvernance unifiée utilisant le contrôle administratif : la firme (s.1.1.).

Dans cet arbitrage, le comportement de l'entrepreneur est supposé guidé par la recherche d'une efficacité accrue (s.1.2). La dépendance générée par des investissements faiblement recouvrables est ainsi l'une des premières motivations à l'intégration verticale (s.1.3). La firme n'est cependant pas la seule forme d'organisation favorisant l'adaptation comme le souligne une littérature croissante (s.1.4). Selon la Nouvelle Economie Institutionnelle, les coûts de mesure des caractéristiques de l'échange conduisent également à un arbitrage, lié au caractère incomplet *ex-ante* du contrat (s.2).

Dans la problématique de l'adaptation, la question de la disponibilité des compétences ne doit pas être éludée : la réplique de la technologie ne se fait pas sans friction (3.1). Lors de changements de sentiers technologiques (3.2), de nouvelles interdépendances entre activités peuvent être générées (3.3.), modifiant l'arbitrage des entrepreneurs. Le processus d'innovation est ainsi une source potentielle de coûts de transaction (3.4).



## **Section 1 – L’apport de la branche de la gouvernance à l’analyse des modes d’organisation.**

### **1.1. Le corpus théorique de la branche de la gouvernance**

Assimilée aux travaux d’Oliver Williamson, la branche de la gouvernance de la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) est l’une des plus fécondes théories d’essence contractuelle (Brousseau et Glachant, 2000). Elle est aujourd’hui l’une des approches centrales de la théorie économique de la firme et du management stratégique (Ménard, 1990; Coriat et Weinstein, 1995; Gomez, 1996). La question de l’organisation verticale dans les filières industrielles est au cœur de nombreux travaux empiriques inspirés par cette tradition de la NEI. Contrairement à d’autres approches dans le champ de l’organisation industrielle, la NEI réfute en effet les déterminismes technologiques et stratégiques à l’intégration verticale et propose de re-questionner le caractère prétendument anticoncurrentiel de ces pratiques. A partir du questionnement original « Make or Buy », une réflexion sur les formes de quasi-intégration, la sous-traitance et d’autres formes de coordination intermédiaires, a nourri ce courant dont le champ d’application à l’organisation industrielle s’est étendu à la question des « frontières de la firme », entendue dans son organisation interne et son organisation périphérique (Baudry, 1995).

Dans le second ouvrage publié sur le sujet, Williamson présente les deux hypothèses comportementales de « l’homo contractor » :

**[1] Rationalité limitée.** « *La rationalité limitée est l’hypothèse cognitive sur laquelle est fondée l’économie des coûts de transaction* » (Williamson, 1985, traduction française, 1994). Suivant Herbert Simon (1945, 1972), l’auteur postule que l’intelligence est une ressource rare mais que l’individu est intentionnellement rationnel, aussi va-t-il chercher à économiser sur la rationalité limitée en affectant « *de façon judicieuse des transactions à une structure de gouvernance plutôt qu’à une autre* ». La rationalité limitée étendue à l’ensemble des acteurs du jeu économique (entrepreneurs, bureaucraties, juges, etc.) est une prémisse sur laquelle Williamson insiste particulièrement.

**[2] Opportunisme.** L’individu est porté par l’intérêt personnel avec opportunisme, ce qui signifie qu’il va non seulement se soucier exclusivement de son utilité personnelle mais qu’il va chercher à utiliser « le mensonge, le vol, la tricherie » ou des formes plus subtiles de tromperie.

Parmi les modalités, on peut citer **(a)** la sélection adverse : ne pas révéler des informations défavorables lorsque l'on contracte (Akerkof, 1970) ; **(b)** le risque moral : se comporter de manière négligente après avoir contracté (Arrow, 1963<sup>30</sup> ; Homstrom, 1979) ; **(c)** enfin le hold-up : profiter de la dépendance ex-post du cocontractant pour renégocier en sa faveur les termes du contrat (Klein, Crawford et Alchian, 1978 ; Grossman et Hart, 1986 ; Hart, 1995). Les agents doivent se prémunir du comportement opportuniste post-transactionnel de leurs fournisseurs (Klein, Crawford et Alchian, 1978) : plus les actifs sont soumis à l'appropriation, plus on va vers une structure intégrée, moins l'entrepreneur fait appel aux contrats.

Cela n'implique pas que tous les hommes sont opportunistes en toutes circonstances : « En général, les gens font ce qu'ils disent » (Williamson, 1993a). Simplement les contrats ne sont pas des promesses auxquelles les agents croient naïvement mais bien des engagements nécessitant des clauses de sauvegarde. L'auteur n'apprécie pas le terme « confiance », préférant que l'on traite des gains anticipés à la coopération (Williamson, 1993b). Selon lui, il faut distinguer deux formes de « confiance » : la confiance personnelle (« *personal trust* ») fondée sur la passion et la confiance calculatoire (« *calculative trust* ») qui est une modalité de l'action économique. La première est réservée à certaines relations très particulières (famille, amis, couple) et le calcul est exclu, c'est-à-dire que de façon délibérée, on s'abstient de surveiller ; si les choses tournent mal, on est prédisposé à avoir de bonnes intentions ; enfin on traite l'autre de façon discrète (s'il refuse de changer d'attitude, la relation explose). Dans les relations marchandes, la « confiance » est d'une autre nature : même en l'absence de mécanisme légal ou d'otages fournis au cocontractant, on peut être incité à coopérer car les gains anticipés sont plus élevés sur le long terme (interactions dynamiques) ou bien la réputation sert d'otage : ostracisme envers les renégats (Williamson, 1993a ; Greif, 1993).

Dans la branche de la gouvernance, les variables explicatives sont les **attributs des transactions** : « *Les attributs idiosyncratiques des transactions ont des implications organisationnelles larges et systématiques* » (*idem*). Conceptuellement, celles-ci sont décrites selon trois dimensions : la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence des transactions. Nous verrons plus loin que d'autres dimensions sont distinguées par d'autres auteurs (Barzel, 1982 ; Milgrom et Roberts, 1992).

---

<sup>30</sup> « Uncertainty and the Welfare Economics of medical care ». *American Economic Review*, 1963 (53), réimprimé en français dans Arrow (2000).

**[1] La spécificité des actifs.** Reconnaisant dans l'émergence du concept la filiation avec les travaux du marginaliste Alfred Marshall et du philosophe Michel Polanyi, Williamson souligne l'importance « *d'arts industriels et d'artisanats où les compétences sont si profondément ancrées dans l'expérience qu'elles ne peuvent être connues ou déduites par les autres qu'avec difficulté* » (Williamson, 1985, trad. française, 1994). L'actif spécifique est défini par son caractère difficilement transposable, attribuable à un autre usage. Les investissements faiblement redéployables sont risqués en cas de rupture de la relation entre agents : « [...] *Les parties d'une transaction ont généralement à faire un choix entre un investissement à caractère spécial et un investissement à caractère général. Dans l'hypothèse où les contrats sont exécutés comme prévu, le premier type d'investissement permettra souvent de réduire les coûts. Mais de tels investissements sont également risqués, en ce que des actifs spécialisés ne peuvent pas être redéployés sans perte de valeur productive en cas de d'interruption ou d'achèvement prématuré des contrats* » (*idem*). Des garanties contractuelles et organisationnelles sont indispensables, contrairement au cas des transactions constituées d'acheteurs anonymes.

**[2] L'incertitude.** Cet attribut est lié à l'hypothèse de rationalité limitée (couplée ou non avec l'opportunisme). En effet, il concerne d'une part d'une incertitude comportementale liée à la stratégie des acteurs ; d'autre part, les perturbations exogènes imprévisibles. Les contrats sont incomplets *ex-post* et les nécessaires adaptations des agents à cette incomplétude créent de l'incertitude : « *L'incertitude est la conséquence de la contingence et de la complexité des choses* » (Gomez , 1996). Williamson ajoute : « *Une croissance des paramètres d'incertitude a des conséquences négligeables pour les transactions qui ne sont pas spécifiques* » (*ibid.*). En effet, des relations d'échange avec d'autres partenaires sont toujours envisageables, dans le cadre du marché. En revanche, dans le cas d'actifs spécifiques, les cocontractants doivent créer des mécanismes pour **sauvegarder la relation** car avec l'élévation de l'incertitude, les occasions d'adaptation vont croître.

**[3]. La fréquence des transactions.** L'hypothèse retenue est que plus les cocontractants ont besoin de travailler souvent ensemble, plus la défaillance de l'un a des conséquences négatives sur l'autre. A l'inverse, en cas de contacts occasionnels, le coût de transaction est d'autant moins important.

Inspiré par le droit américain des contrats, Williamson définit trois types de contrats associés à quatre modes d'organisation des relations entre agents ou « *structures de gouvernance* » : (a) le **contrat classique** correspondant à des arrangements dans lesquels les litiges sont réglés au tribunal (gouvernance de marché), (b) le **contrat néoclassique**

reposant sur une structure d'arbitrage privée assurant la bonne fin du contrat, par exemple une instance professionnelle ou bien un expert indépendant supervisant le contenu des contrats (gouvernance trilatérale), (c) enfin **le contrat relationnel (ou évolutif)** dans lequel l'un des contractants délègue de l'autorité à l'autre durant la phase d'exécution de l'engagement. Ce dernier type de contrat correspond à deux structures de gouvernance différentes, selon que l'autonomie des deux parties est maintenue (gouvernance bilatérale) ou non (gouvernance unifiée). Dans ce dernier cas, le contrat de travail remplace le contrat d'approvisionnement entre deux entités économiques juridiquement distinctes : « *Le gouvernement passe par une unification des parties* » (Gomez, 1996).

L'hypothèse centrale de Williamson est l'adéquation, en terme de minimisation des coûts de transaction et de production, de certaines structures de gouvernance à certains types de transaction. Cette hypothèse donne lieu à des prédictions testables concernant le rôle de la spécificité, de l'incertitude et de la fréquence des transactions dans le choix des structures de gouvernance.

**Table 2.1.** La gouvernance efficace selon Williamson.

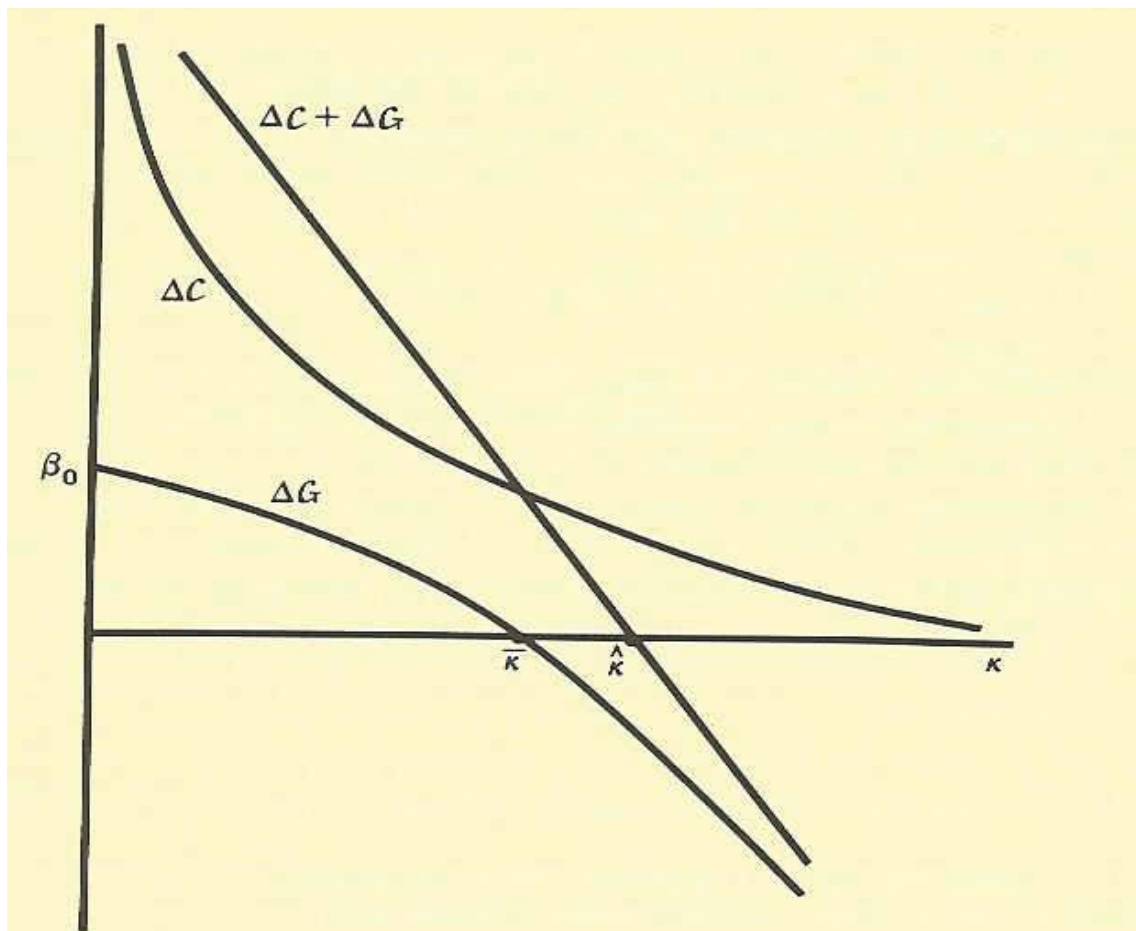
		Caractéristiques de l'environnement		
		Non spécifique	Mixte	Idiosyncrasique
Fréquence	Occasionnelle	Gouvernance du marché -----	Gouvernance trilatérale (contractualisation néoclassique)	
	Récurrente		(contractualisation classique)	Gouvernance bilatérale  (contractualisation évolutive)

Source : Williamson (1994, p. 106)

L'auteur propose un modèle heuristique sur le cas le plus simple de l'alternative entre la hiérarchie (gouvernance unifiée) et le marché, par exemple le choix d'intégrer verticalement ou non deux activités de production (voir figure ci-dessous). Soient  $k$  le niveau de spécificité des actifs,  $\beta(k)$  les coûts de gouvernance de la bureaucratie interne et  $M(k)$  les coûts de gouvernance des marchés. Enfin soit  $\Delta G = \beta(k) - M(k)$ .

Parce qu'il existe des coûts de contrôle à l'intérieur de la firme,  $\beta(o) > M(o)$ . Par ailleurs, du fait de la **moindre capacité d'adaptation des marchés**,  $M'$  est toujours supérieure à  $\beta'$ , ceci pour toute valeur de  $\kappa$ . Williamson ajoute que parce que les marchés sont souvent aptes à agréger des demandes diverses, il est plus coûteux d'utiliser l'organisation interne pour des transactions standardisées (perte des économies d'agrégation). Le désavantage coût de la firme ( $\Delta C$ ) diminue cependant quand la spécificité des actifs augmente. Quand la somme  $\Delta G + \Delta C$  devient négative, la Hiérarchie devient la forme d'organisation des transactions comparativement la plus efficiente.

En situation de forte spécificité des actifs et d'incertitude, la forme organisationnelle hiérarchique, sous une propriété unifiée permet de neutraliser les risques opportunistes associés à l'échange et notamment le problème des **quasi-rentes appropriables**.



**Figure 2.1.** Comparaison des coûts de gouvernance  
Source : Williamson (1994)

Brousseau (1993) distingue trois formes de quasi-rente : (i) La première est établie dans le cadre d'un échange bilatéral entre deux agents disposant de dotations initiales, réalisée à partir d'un marchandage (et non d'une allocation par un marché walrasien). A l'issue de l'échange, les agents, qui sont en interaction stratégique, voient leur utilité augmenter (sans nécessairement qu'ils atteignent un optimum paretoien). Ce surplus d'utilité par rapport à la situation initiale peut être désigné sous le terme de quasi-rente (Brousseau, 1993).

(ii) Si on définit le marché comme un mode de coordination « *naturel* », on désigne par quasi-rente l'écart entre le surplus obtenu par deux agents en situation d'échange suivant un mode de coordination X et le surplus obtenu avec le mode de coordination naturel.

(iii) La quasi-rente correspond aux revenus tirés de services productifs temporairement spécialisés.

Si l'on tient compte du degré de spécialisation des actifs, que l'on fait l'hypothèse que les actifs spécialisés sont plus efficaces, enfin « *que l'activité d'un équipement spécialisé doit être coordonnée avec celle d'autres actifs spécialisés pour produire un output* », alors les agents doivent coopérer pour augmenter leur productivité. La quasi-rente organisationnelle est la différence de productivité de la communauté avec actifs spécialisés par rapport à la situation sans. Pour Klein, Crawford et Alchian (1978), elle est appropriable car sa valeur est plus élevée que pour le second meilleur utilisateur de l'actif.

La spécificité de site (coût élevé de re-localisation des actifs), la spécificité des actifs physiques (machines ayant une faible valeur dans un usage alternatif), la spécificité des actifs humains (apprentissage de méthode de ventes particulières, capital humain spécifique) et les actifs dédiés (par exemple l'agrandissement d'une usine existante pour un acheteur particulier, sans la demande duquel cette extension n'aurait pas été envisagée) sont les quatre catégories d'actifs mis en exergue dans l'explication de l'intégration verticale et des contrats de long terme entre entreprises (Williamson, 1985). Par la suite, deux autres catégories ont été ajoutées : spécificité temporelle (coût de mauvais ajustement des flux) et spécificité en investissements immatériels (brevets, marques, etc.) (Williamson, 1991).

Williamson ne remet pas en cause la présence d'économie d'échelles mais la capacité des marchés à agréger la demande étant plus élevée pour les transactions standardisées que pour des transactions spécifiques, l'argument reste valide : l'hypothèse testable est l'adéquation, en terme de minimisation des coûts de transaction, de certaines structures de gouvernance à certains types de transaction. Lorsque les actifs impliqués dans les transactions sont génériques ou faiblement spécifiques, le marché constitue la structure de gouvernance la plus efficace (la moins coûteuse) et celle-ci obéit aux principes de la relation marchande, c'est-à-dire à **l'ajustement par les prix**.

A l’opposé, lorsque les actifs sont très spécifiques, l’entreprise a intérêt à internaliser les transactions, la structure de gouvernance est alors celle de l’organisation intégrée et la coordination entre agents est organisée selon un principe de hiérarchie autour d’un pôle de commandement et de contrôle. La firme intégrée se distingue en effet des relations inter-entreprises par l’utilisation du pouvoir hiérarchique (« *fiat* »).

Enfin, entre marché et organisation intégrée, Williamson met en évidence une forme intermédiaire, la forme Hybride (Williamson, 1991). Celle-ci correspond à des situations où le degré de spécificité des actifs est « *moyen* » : il est suffisamment élevé pour créer une dépendance bilatérale exigeant coordination et contrôle réciproque, mais pas suffisamment pour justifier une organisation intégrée, dont les coûts d’administration risqueraient dans ce cas de l’emporter sur les gains en coûts de transaction que permet l’organisation. En effet, les coûts associés à la bureaucratie et les plus faibles incitations par rapport au marché sont la force de rappel qui limitent l’intégration verticale infinie par la firme.

**Table 2.2.** Attributs distinctifs des structures de gouvernance marché, hybride et hiérarchie.

Attributs	Structure de Gouvernance		
	Marché	Hybride	Hiérarchie
Instruments			
Intensité des incitations	++	+	o
Contrôles administratifs	o	+	++
Attributs de performance			
Adaptation (A)	++	+	o
Adaptation (C)	o	+	++
Droit des contrats	++	+	o

<sup>a</sup> ++ = fort ; + = moyennement fort ; o = faible

Tiré de Williamson (1996, p.105)

## 1.2. Des arrangements institutionnels entre la firme et le marché

### §1.2.1. Echange relationnel et gouvernance bilatérale

Les contrats inter-entreprises sont souvent laissés très incomplets et le recours aux tribunaux n’est pas la principale voie utilisée pour régler les litiges ; par ailleurs, dans les industries, les normes de comportement ou de qualité des produits restent souvent informelles (Macaulay, 1963).

En pratique, d'autres mécanismes sont utilisés par le client pour policer le comportement de son co-contractant et assurer l'exécution des promesses. Les relations personnelles souvent tissées entre employés de firmes partenaires peuvent contribuer à assurer la résolution des conflits ; le client peut retenir les paiements attendus par le vendeur ; une autre sanction non-légale est la menace de ternir la réputation du co-contractant déloyal auprès des dirigeants des autres firmes (*idem*).

Mais **la perte de futures transactions** avec des clients insatisfaits reste l'un des plus puissants moteurs assurant la réalisation d'engagements de nature informelle. Les jeux répétés suggèrent que la préservation de la valeur des relations futures incite à se montrer coopératif. Dans l'échange relationnel, les interactions dynamiques se substituent aux tribunaux ou à un arbitrage extérieur : « [...] *les contrats relationnels ne peuvent être rendus exécutoires par une tierce-partie et doivent donc être auto-exécutoires ; la valeur de la relation future doit être suffisamment importante pour qu'aucune des deux parties ne revienne sur ses promesses* (Baker, Gibbons et Murphy, 2002, trad. libre).

Quand ce n'est pas le cas, il existe un espace pour l'opportunisme ; c'est notamment le cas quand le gain à tricher l'emporte sur le coût de la perte de la relation. C'est pourquoi selon Williamson cette structure de gouvernance n'est efficiente qu'à condition que les actifs ne soient pas trop spécifiques, ni l'incertitude environnementale trop importante (Williamson, 1994). Dans le cas contraire, le recours à l'intégration verticale est préférable.

Des parties indépendantes sont cependant capables de mettre en place des instruments plus actifs afin de policer les comportements et assurer l'adaptation aux contingences d'une relation très imparfaitement formalisée ; une autorité est éventuellement déléguée à l'un des deux partenaires afin d'assurer l'adaptation de la relation sur la durée (Goldberg, 1980). Par rapport aux contrats classiques et néoclassiques, ces contrats ont en effet comme les hiérarchies un caractère évolutif : « *Un contrat relationnel autorise [...] les parties à utiliser leur connaissance détaillée de leurs situations spécifiques et à s'adapter à de l'information nouvelle quand elle devient disponible* » (Baker, Gibbons et Murphy, 2002, trad. libre). Avec des actifs moyennement spécifiques et des transactions récurrentes, la flexibilité offerte par ces contrats est la bienvenue ; le revers de la médaille est que la sécurité juridique au sens étroit du terme est plus faible.

C'est pourquoi d'autres instruments sont mobilisés pour sauvegarder la relation, qui rappellent ceux employés dans les organisations intégrées : « *Pour de tels échanges gouvernés de façon relationnelle, l'exécution des obligations, des promesses, et des attentes, est réalisée au travers de processus sociaux qui promeuvent des normes de flexibilité, de solidarité, et d'échange d'information. La flexibilité facilite l'adaptation aux événements non*



*prévus. La solidarité accroît une approche bilatérale de résolution des problèmes, en créant un engagement à l'action conjointe au travers d'ajustements mutuels. Le partage d'information facilite la résolution de problèmes et l'adaptation car les parties sont désireuses de partager de l'information privée avec les autres, y compris les plans et objectifs de court et de moyen terme » (Poppo et Zenger, 2002, trad. libre).*

Dans la pratique, les arrangements inter-entreprises combinent souvent des clauses formelles avec une gouvernance évolutive des transactions. Poppo et Zenger mettent en évidence empiriquement que ceux-ci ne sont pas des substituts mais des compléments : un niveau plus élevé de gouvernance relationnelle est associé avec un degré plus élevé de complexité contractuelle, et inversement (Poppo et Zenger, 2002). La formalisation de certaines clauses n'inciterait donc pas à la défiance (Macaulay, 1963) mais serait au contraire une façon de signaler un comportement coopératif.

On notera une limite des contrats relationnels; par définition, ils rigidifient les choix des entreprises : celles-ci préfèrent travailler avec des partenaires « connus ». Dans des pays où le système légal est inopérant, les interactions dynamiques tendent à être le moyen privilégié pour rendre exécutoire les contrats. Une étude menée sur plusieurs pays en transition met ainsi en évidence qu'avec un système légal plus performant, les firmes sont moins réticentes à conclure des affaires avec des partenaires inconnus (Johnson, McMillan et Woodruff, 2002).

### **§1.2.2. Le rôle de l'autorité dans le pilotage des formes hybrides**

Les formes d'organisation situées entre la forme pure du marché et celle de l'entreprise intégrée connaissent une attention croissante des économistes depuis l'article de 1991 de Williamson (Ménard, 2004). Franchises, marques collectives<sup>31</sup>, coopératives, « partenariats », « alliances » et autres réseaux de firmes, sont autant d'exemples de formes hybrides, dans lesquelles une dépendance importante et durable est installée sans que la gouvernance ne soit unifiée.

Pour Ménard le mode de pilotage distinctif des formes hybrides est l'autorité, qui peut être définie comme « *la délégation par des entités juridiquement distinctes du pouvoir de décision sur une sous-classe de leur domaine d'action* » (Ménard, 1997). C'est une forme de gouvernement privé (Ménard, 2004).

---

<sup>31</sup> Le cas des formes hybrides « horizontales » sera développé plus loin (voir chapitre 6, s.2.)

Il y a consentement mutuel des participants, symétrie des droits de propriété, au moins formellement, et l'instance chargée de mettre en œuvre les décisions d'intérêt commun s'appuie sur des « *mécanismes explicites de détermination des choix [...] ou bien de mécanismes faisant appel à la confiance réciproque* » (*idem*).

Selon Brousseau, l'autorité est « *un gage de flexibilité des contrats* », qui évite lors de leur signature d'envisager tous les états de nature (Brousseau, 1993); il distingue également l'autorité du pouvoir, le cas de figure où un agent impose le primat de ses objectifs individuels à d'autres. De même, il associe l'autorité à un droit de commande, mais non à un droit contractuel de surveillance et de représailles, dont il insiste sur la nécessaire distinction analytique : ainsi le pilotage purement technique du contrat – qui consiste en la définition de la nature de l'output, en l'organisation des actifs et des choix opérationnels – peut être assuré par l'autorité, mais pas nécessairement le contrôle de la conformité des actions de chacun, qui procède éventuellement de l'action d'un superviseur indépendant (une tierce partie).

L'autorité peut être exercée selon plusieurs modalités : (i) une influence exercée par certaines entités sur d'autres, pour des raisons historiques, de compétences – on s'en remet au partenaire « *le plus avancé* » – ou de connivence : un des partenaires bénéficie de l'écoute attentive de décideurs publiques ; (ii) la confiance mutuelle entre entités, développée dans la continuité de la relation contractuelle : « *la réputation joue le rôle de clause de sauvegarde* » ; (iii) le leadership d'une entité sur les autres ; (iv) enfin la création d'une institution *ad-hoc*, formelle et contraignante, « *visant à instaurer un ordre entre participants* » (Ménard, 1997).

Pour l'auteur, cette dernière situation est un cas limite apparaissant lorsqu'il y a une forte spécificité des actifs ou en situation de grande incertitude environnementale ; la forme hybride se rapproche alors de l'organisation intégrée. Ménard note que lorsqu'il existe une importante composante non observable (anticipation difficile des efforts des participants), le schéma de rémunération lui-même procède d'une certaine autorité visant à assurer une équité entre participants : « *La gestion de la rente [...] s'apparente alors à la gestion des rémunérations dans la production en équipe* » (*ibid.*).

C'est pourquoi les structures de gouvernance hybrides sont caractérisées à la fois par de plus faibles incitations monétaires que sur le marché, et par de plus faibles incitations non monétaires que dans les structures hiérarchiques : promotions, carrières, pouvoir, etc. (Ménard, 1996).

### 1.3. Comparaison avec d'autres approches des comportements des entreprises

La question des frontières de la firme a fait l'objet de nombreux efforts de conceptualisation en économie ainsi que d'investigations empiriques approfondies. Dans la théorie néoclassique de l'Organisation Industrielle, l'intégration d'activités par des compagnies en amont ou en aval de leur activité est le plus souvent vue comme : **[1]** un comportement stratégique anticoncurrentiel visant à « court-circuiter » les sources d'approvisionnement des concurrents, **[2]** une tentative d'une entreprise d'une branche concurrentielle de restaurer son pouvoir de négociation face à des fournisseurs ou clients en monopole ou en oligopole (Tirole, 1995).

Une autre catégorie de littérature s'est focalisée, non pas sur le résultat en terme de bien être ou davantage lié à l'interaction stratégique avec les autres firmes, mais sur l'efficacité interne de ces choix d'intégration d'activités nouvelles, qu'il s'agisse d'intégration verticale, horizontale ou conglomérale<sup>32</sup>.

Les contributions séminales de Penrose (1959), Chandler (1969) et Rumelt (1974) ont donné naissance à l'approche des compétences<sup>33</sup>, qui se préoccupe comme la NEI des actifs idiosyncrasiques dont dispose l'entreprise : les choix d'intégration se situent dans la perspective générale des frontières de la firme, frontières contraintes par l'utilisation de ces ressources dans leur meilleur usage (Foss, 1997). L'article séminal de Richardson (1972) se fonde également sur l'existence de « capacités » particulières attribuables aux firmes. Selon l'auteur, la coopération inter firmes existe précisément lorsque dans une filière il existe des activités complémentaires mais dissimilaires (fondées sur des capacités différentes) qui nécessitent d'être coordonnées<sup>34</sup>.

Pour certains auteurs, il n'y a simplement pas de différence importante entre ces formes d'organisation de l'activité économique : elles s'établissent dans un continuum, qui prend la forme de « nœuds de contrats » (Cheung, 1983).

---

<sup>32</sup> On distingue couramment trois types d'intégration verticale : vers l'aval (par exemple l'intégration de la distribution par des transformateurs-metteurs en marché), en amont (par exemple l'intégration de la production de matières premières par des transformateurs industriels), enfin latérale (par exemple intégration de composants, d'éléments, par des industriels assembleurs). Comme le souligne Williamson (1994, p.145) la distinction entre les deux dernières est assez arbitraire. L'intégration horizontale correspond à l'extension par fusions-acquisitions de l'envergure de la firme, pour la même activité « de base ». Enfin l'intégration conglomérale correspond à une diversification (intégration d'activités ni identiques – bien qu'elles puissent être similaires – ni positionnées dans la même chaîne de valeur).

<sup>33</sup> Le terme d'approche « *compétences* » est emprunté à Foss et Mahnke (2000). C'est un terme générique pour qualifier des courants théoriques qui ont divergé (*resource-based*, *core competencies*, ...) ou ne se positionnent pas dans le même champ disciplinaire (les deux premières dans le management stratégique, l'évolutionnisme de Nelson et Winter dans les sciences économiques).

La raison d'être de la firme en tant qu'entité juridique combinant des actifs et des ressources ne s'explique que par le problème de la production en équipe nécessitant d'établir un « créancier résiduel » chargé de superviser les efforts de l'équipe (Alchian et Demsetz, 1972).

La branche de la gouvernance se positionne nettement par rapport aux approches précédentes :

(1) Par rapport à la tradition néoclassique de l'Organisation Industrielle (OI), la NEI cherche à montrer que l'intégration verticale ne doit pas être systématiquement comprise comme une pratique anticoncurrentielle ou du moins une stratégie visant à gagner du pouvoir de marché sur ses concurrents ou ses fournisseurs et clients. Prenant le contre-pied d'une pratique anti-trust américaine largement influencée par l'OI, les auteurs montrent que l'intégration peut être le moyen pour la firme d'améliorer l'efficacité de certaines transactions sur des activités « périphériques », en les internalisant.

(2) Par rapport à l'approche des compétences/capacités, la NEI ne place par l'hétérogénéité entre firmes au cœur de son argumentation. La présence d'actifs spécifiques n'est pas une condition suffisante à l'intégration verticale – le type de rationalité prêtée aux acteurs est fondamental. Surtout ces actifs ne sont des sources d'avantage concurrentiel que de manière indirecte : les firmes qui ne prennent pas en compte ces spécificités dans leur choix d'approvisionnement/de distribution coordonnent leurs transactions de manière sous-optimale. Mais rien n'indique a priori que certaines firmes se comportent de manière sous-optimale.

(3) Par rapport à la vision de l'économie comme un nœud de contrats, la branche de la gouvernance postule que la firme est une forme de « contrat » différent puisqu'elle permet d'organiser les transactions sous une forme hiérarchique, qui implique notamment un droit de commande et d'ajustement **unilatéral** qui n'existe dans aucune autre forme organisationnelle, ainsi qu'une propension supérieure des acteurs à coopérer (ce dernier point est particulièrement critiqué). Si la référence au contrat est omniprésente depuis le second ouvrage de Williamson le terme est entendu de façon abstraite, et non pas en rapport aux « contrats » du monde réel organisant des échanges entre deux entités économiques indépendantes. Pour Williamson, marché et firme sont ainsi également des contrats.

---

<sup>34</sup> On se reportera à la section suivante pour les développements.

## 1.4. Le traitement de la spécificité des actifs dans la branche de la gouvernance

L'approche des choix d'entreprises expliqués par les coûts de transaction a été appliquée à de nombreux cas d'intégration amont ou aval dans divers secteurs de l'économie : pêche, mines, industries du rail et de l'automobile, distribution et vente au détail, high-tech, etc. La construction automobile, l'énergie et l'industrie lourde ont initialement illustré le concept d'actif faiblement redéployable (Monteverde et Teece, 1982 ; Joskow, 1987 ; Masten et Crocker, 1985 ; Masten et al, 1991 ; Silerman et al., 1997). Les spécificités de site et les investissements matériels dédiés sont les deux catégories d'actifs mis en exergue dans l'explication de l'intégration verticale et des contrats de long terme entre entreprises. Le concept est toutefois appliqué à de nombreuses transactions dans d'autres secteurs de l'économie : la distribution et la vente au détail (Anderson et Schmittlein, 1984 ; John et Weitz, 1988 ; Green et Schaller, 1998 ; Sauvée, 1998; Dahlstrom et Nygaard) ou encore l'agriculture : depuis le milieu des années 90, on trouve ainsi une littérature croissante consacrée à l'analyse de PME et très petites entreprises de l'agriculture et de l'élevage<sup>35</sup>.

Selon Williamson (2000), l'économie des coûts de transaction est une « *success story* » empirique avec un grand nombre de publications dans les revues d'économie, de science administrative et de gestion s'inspirant de ses hypothèses ; on trouvera des revues de la littérature empirique dans Coeurderoy et Quélin (1997) et surtout Shelanski et Klein (1995, 1999). La branche de la gouvernance s'inscrit en fait dès l'origine dans une grande pluralité des modes d'administration de la preuve (Ménard, 2001).

A l'origine, études de cas et tests économétriques sont mobilisés (comparer par exemple Klein, Crawford et Alchian, 1978 et Monteverde et Teece, 1982 – sur le traitement de l'intégration latérale dans l'automobile). L'influence de Coase se retrouve toutefois dans la volonté de la plupart des auteurs, quel que soit leur angle d'attaque méthodologique, de partir d'une observation de la réalité.

A partir de quelques articles empiriques classiques sur l'intégration verticale et la « contractualisation complexe » nous pouvons discuter la façon dont la question de la **spécificité des actifs** est traitée dans la *branche de la gouvernance*, quels types de méthodes sont mobilisés, quelles variables permettent de mesurer ou d'estimer cette spécificité, enfin quels résultats les auteurs tirent de leurs travaux.

---

<sup>35</sup> Citons notamment Allen et Lueck (1992, 2003), Brousseau et Codron (1997), Hubbart (1997), Codron et D'Hauteville (1998), Raynaud (1998), Chappuis (1999), Chappuis et Sens (2000), Mazé (1998, 1999, 2000, 2003a,

Parmi les centaines de contribution dans le champ, les travaux sélectionnés donneront un aperçu de la démarche. Pour les détails, le lecteur pourra **se reporter à l'annexe I** : formulation des questions de recherches, des méthodes, des types de variable d'intérêt mobilisées, enfin des principaux résultats obtenus.

Dans l'échantillon d'articles considéré, les auteurs testant la spécificité des actifs obtiennent des résultats contrastés : la très grande majorité des résultats ne permettant pas de rejeter l'hypothèse centrale de la branche de la gouvernance, mais les variables codant pour la spécificité sont plus ou moins significatives relativement aux autres variables. Par exemple, Walker et Weber (1984) trouvent que le différentiel de coûts de production entre les deux entreprises de part et d'autre de la transaction est beaucoup plus discriminant, Anderson et Schmittlein (1984) que les problèmes de « mesure » des transactions sont plus importants que la spécificité des actifs.

Dans une étude multi-industries, MacDonald (1985) met en évidence l'importance du degré d'intensité capitalistique. Ménard (1996) montre que des niveaux de spécificité équivalents peuvent donner lieu à des arrangements institutionnels variés au sein de la forme « hybride » : on ne peut toutefois considérer que ce dernier article réfute l'hypothèse puisque les arrangements étudiés s'inscrivent dans la même structure de gouvernance.

Beaucoup de papiers insistent sur le caractère très discriminant des spécificités (de site, en actifs humains, en investissements immatériels, etc.). Ces résultats mettent en évidence que le paradigme est assez consistant pour justifier des applications supplémentaires.

A ce sujet, l'article de Poppo et Zenger (1998) semble porteur : les auteurs y confrontent le paradigme de la gouvernance à d'autres théories de la firme et surtout déterminent des variables permettant de les tester en évitant les équivoques ; l'un des problèmes méthodologiques les plus difficilement surmontables est en effet que des variables utilisées pour coder certaines formes de spécificité – au sens de Williamson et Masten – sont également sélectionnées dans des approches alternatives, pour des tests d'hypothèses différentes. Notons également que :

**[1]** L'incertitude externe est un facteur pris en compte dans un grand nombre d'articles : à l'extrême, dans certains (Hubbart et Weiner, 1986 ; Knoeber, 1989 ; Joskow, 1990 ; DeCanio et Frech, 1993) une spécificité élevée des actifs est mise en évidence de façon déductive par l'auteur puis – une fois cette dimension des transactions considérée comme

---

2003b), Mazé et Galan (2000), Ménard (1996, 1997, 2000a), Raynaud et Sauvée (2000), Sauvée (1999), Verhaegen et Van Huylenbroaek (2001), Vercammen (2003).

« *acquise* » – c’est sur des dimensions liées à l’incertitude que la recherche se concentre : incertitude sur les marchés des substituts aux inputs considérés, anticipations sur une déréglementation du secteur, incertitude technologique, etc.

**[2]** Seuls quelques articles (8 sur une quarantaine) se focalisent *uniquement* sur la spécificité des actifs. Les autres font intervenir d’autres caractéristiques des transactions (mesure, incertitude, quasiment jamais la fréquence), également parfois des variables non issues de la NEI afin de tester des hypothèses alternatives ou complémentaires : le pouvoir de marché (OI), la taille, l’intensité capitalistique, l’aversion au risque, les asymétries d’information entre les deux cocontractants, la forme de la firme (M ou U). Un article (Walker et Poppo, 1991) renseigne une variable codant pour les coûts de transaction, qui sont appréciés de façon directe, ce qui est assez original dans l’approche de la NEI : dans la grande majorité des cas, ces coûts sont en effet considérés comme « *cachés* » et non accessibles à la mesure directe.

**Table 2.3.** Le traitement de la spécificité et de l’incertitude dans la branche de la gouvernance de la NEI.

<i>Branche</i>	<i>Auteurs</i>	<i>Spécificité de site</i>	<i>Spécificité des actifs physiques</i>	<i>Spécificité des actifs humains</i>	<i>Actifs dédiés</i>	<i>Spécificité temporelle</i>	<i>Spécificité en investissements immatériels</i>	<i>Incertitude</i>
Elevage avicole	Knoeber (89)	+		o				+
	Ménard (96)	+ (faible)	o	o		+	+	
Gaz naturel (Extraction Distribution)	Masten et Crocker (85)	+						
	Hubbart et Weiner (86)	+						+
	Broadman et Toman (86)	+						+
	Crocker et Masten (88)	+	+					+
	DeCanio et Frech (93)	+	+					+
Mines et traitement des minerais	Hennart (88)	+	+					+
Charbon / Electricité	Joskow (87)	+	+		+			
	Joskow (88)		+					+
	Joskow (90)		+					
Filière des produits du bois	Globerman et Schwindt (86)	+	+					
Chimie organique	Lieberman (91)		+		+			+

+ : Effet positif significatif  
o : Pas d’effet

**Table 2.3.** Le traitement de la spécificité et de l'incertitude dans la branche de la gouvernance de la NEI (suite).

<i>Branche</i>	<i>Auteurs</i>	<i>Spécificité de site</i>	<i>Spécificité des actifs physiques</i>	<i>Spécificité des actifs humains</i>	<i>Actifs dédiés</i>	<i>Spécificité temporelle</i>	<i>Spécificité en investissements immatériels</i>	<i>Incertitude</i>
Construction automobile	Klein, Crawford et Alchian (78)		+		+			+
	Monteverde et Teece (82)		+					
	Walker et Weber (84)		+ (Faible)					+
	Masten, Meehan et Snyder (89)	o	o	+				
	Chabaud (90)			+		+		
Biens de consommation	Walker et Poppo (91)			+	+			
Industrie aérospatiale	Masten (84)	+ (Faible)	+					+
Aéronautique militaire	Crocker et Reynolds (93)		+			+		+
Multi-industries	Levy (85)	o	+				+	+
	MacDonald (85)		+					
	Harrigan (86)		+				+	+
	Gagnon et Anderson (88)						+	+
	Weiss (92)		+	+				
	Lyons (94)			+	+			+
	Poppo et Zenger (98)			+				+
Réseau de TV câblée	Williamson (76)	+		+	+			+
Rail	Pittman (91)	+			+			
Réseaux électriques	Joskow (99)					+		+
Services d'eau	Ménard et Saussier (00)		x					+
Vente d'essence au détail	Barron et Umbeck (84)						+	
Distribution de biens manufacturés	Anderson et Schmittlein (84)		+ (Faible)	+ (Faible)	+ (Faible)			+
	Anderson et Coughlan (87)			+			+	+
	John et Weitz (88)			+				+
	Heide et John (88)			+	+			
Logement	Fishback (92)	+						
Transport routier	Fernandez, Arrunada et Gonzalez (00)		+ (Faible)	+ (Faible)	+		+	+
Multi-services	Dnes (92)						+	

+ : Effet positif significatif

o : Pas d'effet



## **Section 2 – Information sur la qualité et coûts de mesure**

### **2.1. Des coûts de transaction liés à la mesure des attributs**

On a vu au chapitre précédent que les problèmes d'information sur la qualité pouvaient être réglés par des procédures de marché, par exemple avec un engagement irrécouvrable dans une marque ou une réputation (Klein et Leffler, 1981 ; Shapiro, 1983). Des solutions hors-marché sont également envisagées, comme la sauvegarde de la qualité par l'Etat, au travers de la réglementation et de procédures publiques de contrôle (Eggertsson, 1990).

Pour certains lecteurs de Coase, le problème n'est pas tant les asymétries d'information entre acteurs économiques que l'incomplétude des droits de propriété sur ce qui est échangé. L'idée-force de Barzel est qu'une information coûteuse à obtenir est à la base des aléas sur les échanges de biens et de services, et, en conséquence, des arrangements institutionnels développés par les acteurs (Barzel, 1982, 1985, 2000, 2001). Avec une forme d'incertitude endogène, les aléas apparaissent même en l'absence d'actifs spécifiques.

L'auteur considère les marchandises comme un ensemble d'attributs dont le niveau ne peut être qu'imparfaitement établi. Coexistent sur le même marché des biens unitaires de qualité hétérogène ; mesurer est alors souvent socialement bénéfique car cela permet de rémunérer de façon différentielle les producteurs de qualité haute (Leffler, Rucker et Munn, 2000). Mais un tri entre ces biens impose des coûts aux acteurs : « *Il est généralement plus coûteux de mesurer les attributs qualitatifs d'une marchandise ou d'un service que de mesurer son prix [...] Quand la qualité d'une marchandise est variable, la mesure de la qualité est coûteuse pour les acheteurs et souvent également pour les vendeurs* » (Eggertsson, 1990, trad. libre). Cheung souligne également que découvrir le « bon » prix est coûteux (Cheung, 1983).

Dans certaines circonstances, il peut être plus économique de ne pas procéder à une mesure directe mais d'utiliser un indicateur (« *proxy* ») : ainsi, le paiement des ouvriers dans une firme se fait généralement en fonction du nombre d'heures travaillées et non du nombre de pièces produites. Dans les échanges de marchandises, l'utilisation d'indicateurs est courante et a des conséquences sur l'organisation des transactions. Allen prend l'exemple des jeunes bovins destinés à la viande de veau, plus coûteux à produire car nourris au grain et au lait et a priori impossibles à distinguer des jeunes bovins à viande rouge nourris au foin, mais pourtant échangés sur pied lors de ventes aux enchères aux Etats-Unis (Allen, 1993).

Les acheteurs d'animaux Holstein n'ont pas de possibilité d'identifier la façon dont les animaux ont été élevés (coûts d'information prohibitifs) mais se réfèrent à un signal précis et non altérable, propre à la race : les veaux nourris au foin développent un caractère bedonnant. Ce mécanisme de signalement peu coûteux a cependant une limite : s'il est discriminant entre les deux grandes catégories d'animaux, il ne permet pas de différencier les veaux blancs des veaux à viande rose, ce qui conduit à un phénomène d'anti-sélection. Il y aurait une incitation pour le vendeur à substituer les seconds aux premiers mais ceci est anticipé par les acheteurs qui enchérissent en fonction : dans la pratique, les veaux blancs ne sont donc pas commercialisés par le biais de ventes aux enchères mais directement, de l'éleveur à l'abattoir (*idem*).

Les comportements induits par l'absence d'indicateurs fiables, en présence de coûts d'information infinis ou prohibitifs, peuvent dissiper les gains de l'échange. Afin d'appréhender la nature du problème, il faut faire un détour par le concept de droit de propriété économique, c'est-à-dire la possibilité pour un individu « *de transférer, d'exclure les autres, et d'obtenir un revenu ou de l'utilité d'un bien* » (Allen, 1991). Quand les droits de propriété sont incomplets, des agents rationnels vont chercher à les établir à leur profit – en consacrant des ressources à ce processus. On peut alors définir les coûts de transaction comme les ressources utilisées afin d'établir et de maintenir les droits de propriété : « *Ils incluent les ressources utilisées pour protéger et capturer (appropriation sans permission) les droits de propriété, plus toute perte de poids mort résultant de quelque protection et capture potentielle ou réelle [...] Droits de propriété incomplets et coûts de transaction sont les deux faces d'une même pièce ; l'une ne peut pas exister sans l'autre* » (Allen, 1991).

Dans les échanges de marchandises, une évaluation parfaite des attributs échangés étant prohibitive à assurer, il demeure toujours des erreurs de mesure ; en conséquence, les droits de propriété économiques ne sont jamais bien délimités et les individus vont consacrer des ressources pour les capturer : « *Le différentiel entre le prix et la valeur des unités offertes à la vente est effectivement laissé dans le domaine public, et les acheteurs vont dépenser des ressources pour l'acquérir* » (Barzel, 1982, trad. libre). Par exemple, avec un prix uniforme des places de théâtre, des agents rationnels vont faire la queue pour avoir les « meilleurs » sièges.

Les comportements visant à capturer les gains de l'échange laissés dans le domaine public peuvent conduire à un gaspillage de ressources. Aussi dans certaines circonstances, des pratiques contractuelles inhabituelles permettent de pallier ce problème, en restreignant volontairement la liberté d'action des acteurs. Ces restrictions (prix non négociable, vente liée ou en bloc) sont souvent perçues par les autorités publiques comme des mesures anticoncurrentielles alors qu'elles permettent parfois d'éviter la dissipation de ressources.

La vente en bloc est un cas limite de suppression (efficace) de l'information (Kenney et Klein, 1983). Dans l'industrie cinématographique, le « *block booking* » consiste à accorder une licence d'exploitation pour un film à un distributeur à la condition qu'il accepte d'acheter l'ensemble des sorties de l'année avec un prix d'achat « en bloc ». On retrouve cette pratique commerciale dans d'autres industries. Dans celle du diamant, le leader De Beers commercialise via une organisation centralisée des lots de diamants non homogènes à un prix non négociable, auprès des clients ciseleurs de diamants sélectionnés. Les clients peuvent refuser les lots qui leur sont attribués mais sont alors définitivement exclus de la liste de partenaires. Selon les auteurs, deux formes de coûts de mesure conduiraient potentiellement à une dissipation de ressources : les coûts de recherche par les ciseleurs de diamants sous-évalués par la firme et les coûts à faire un tri parfait pour De Beers. En l'absence d'une clause du type « *prend le lot proposé ou quitte la liste de clients* », chaque ciseleur serait incité à trop rechercher d'information sur l'homogénéité des différents lots, et la De Beers supporterait des coûts d'assortiment importants, coûts qui seraient en définitive reportés sur les ciseleurs. Le « *block booking* » réduit ces coûts au bénéfice des deux parties. En outre, le premium, sous forme d'un prix moyen du lot inférieur au prix « de marché » incite d'autant plus le client à maintenir la relation que le nombre de clients est limité : ceci explique la politique de restriction du nombre d'acheteurs (*idem*).

Un autre exemple est celui de la vente par les commerçants de lots de fruits sous emballage opaque : le vendeur réalise l'assortiment et interdit de fait au client de trier, ce qui évite le comportement de sur-recherche (Barzel, 1982) et l'altération des produits par les manipulations (Mazé, 2000). En restreignant les comportements dissipateurs, les gains de l'échange sont préservés.

Barzel note que le comportement de sur-recherche dépend étroitement de la perception de l'hétérogénéité par le client : « *Quand la variabilité de la marchandise offerte à un certain prix est très basse, les acheteurs vont éviter de sélectionner et prendre ce qui est à portée de main. A mesure que la variabilité s'accroît, un certain point va être atteint à partir duquel la sélection va commencer* » (Barzel, 1982, trad. libre). L'auteur en déduit qu'en présence d'un marchand (ou d'un industriel) connu pour maintenir un haut degré de contrôle, l'incitation du client à trier est réduite ; l'engagement du vendeur à proposer continuellement des produits uniformément bons n'est cependant crédible qu'à condition qu'il engage sa réputation ou propose une garantie.

Des mécanismes publics permettent également de réduire les comportements de sur-recherche d'information : la réglementation imposant des conditions minimales pour l'exercice de certaines professions évite au consommateur de services (médicaux, juridiques, etc.) de dissiper des ressources dans le tri entre des fournisseurs potentiels hétérogènes (Barzel, 1985).

Quand il est très difficile d'estimer la qualité de ce qui est échangé, par exemple dans le cas de la rémunération d'un auteur pour un ouvrage à paraître, un contrat assurant le partage des revenus (royalties) peut être plus efficient qu'un paiement fixe. Ce schéma de rémunération évite à l'éditeur de réaliser de coûteuses études de marché et autres investigations avant de négocier un niveau de rémunération : *« Les contrats de partage s'appuient pleinement sur la performance future et évitent le recours à certaines mesures au moment de l'échange. De tels contrats sont attendus quand la détermination de la valeur du bien échangé au moment de l'échange est à un coût exceptionnellement élevé »* (Barzel, 1982, trad. libre). Encore une fois, les coûts de mesure sont les coûts d'opportunité à déterminer le « bon » prix et correspondent à des comportements pré-contractuels.

Dans les échanges de biens intermédiaires, l'intégration verticale peut être un moyen d'éviter les manipulations récurrentes visant à évaluer la qualité : *« Quand les inputs doivent être mesurés à deux jonctions successives, une condition raisonnable pour une firme intégrée émerge »* (*idem*). A chaque point de transfert à l'intérieur de la firme, la quantité de ressources consacrées à la mesure est probablement inférieure à celle engagée dans des transactions entre firmes indépendantes. L'employeur n'a pas d'intérêt à encourager les excès de mesure et les employés n'en tirent pas non plus de bénéfices substantiels (Barzel, 2000).

L'auteur reconnaît cependant que les problèmes de mesure concernent certes la qualité des biens, mais également celle des services rendus par les employés : leur effort productif est plus ou moins aisé à évaluer. Selon Barzel, les coûts relatifs de mesure des produits et de surveillance (*« monitoring »*) des efforts des salariés peuvent alors expliquer le recours préférentiel à certaines structures de gouvernance plutôt qu'à d'autres : *« On peut prédire qu'une baisse dans les coûts de mesure des produits réduira les activités à l'intérieur de la firme et améliorera les transactions de marché. De l'autre côté, on peut prédire qu'une baisse du coût à surveiller l'effort productif des travailleurs augmentera l'envergure des activités de la firme »* (Barzel, 2001).

Cet arbitrage est déjà présent chez Cheung (1983) : dans le choix d'un mode de rémunération, l'entrepreneur arbitre entre les coûts d'agence (salaires fixes) et les coûts de mesure (paiement de ses employés à la pièce) (Cheung, 1983). Soulignons également que la diminution des coûts de surveillance réciproques des membres d'une équipe, par la création d'un surveillant spécialisé (le manager), est la raison d'être des firmes selon Alchian et Demsetz (1972).

Quand le niveau des attributs est aisé à mesurer au moment de l'échange, celui-ci peut être gouverné par des relations de marché dont l'exécution repose préférentiellement sur les Courts : Barzel réserve le terme de « contrat » à ces relations.

En revanche, quand mesurer les attributs au moment de l'échange est coûteux, des relations hiérarchiques ou basées sur des relations de long terme, dans lesquelles les réputations sont engagées, ont un avantage dans la réalisation de l'échange (Barzel, 2000). Enfin, le recours au « contrat » est favorisé par les progrès en matière d'instrumentation ; l'auteur prend l'exemple de l'agroalimentaire « [...] *durant les dernières décennies, les coûts d'informatisation et de conduite de certaines analyses chimiques ont décliné de façon spectaculaire. Probablement, cela a diminué de façon significative les coûts de mesure tout en favorisant la formation de standards. Ces changements devraient avoir accru l'utilisation de contrats plutôt que d'autres formes de transaction* » (Barzel, 2000, trad. libre).

Avec un cheminement intellectuel différent, dans lequel les droits de propriété économiques ont un rôle central, Barzel admet un principe proche de celui de Williamson : l'économie sur les coûts de transaction permet d'expliquer les formes d'organisation observées. Dans ses articles, il s'intéresse cependant plus aux sources d'inefficience précédant l'échange qu'aux ajustements postérieurs (Furubotn et Richter, 1998). Comme Williamson, il postule a priori l'efficacité des formes observées (Mazé, 2000).

## **2.2. Applications empiriques**

La *branche de la mesure* de la Nouvelle Economie Institutionnelle (Barzel, 1982 ; Kenney et Klein, 1983) donne du relief à ses propositions théoriques au travers de quelques cas à visée pédagogique. Les efforts de validation empirique restent en revanche peu nombreux, surtout en comparaison avec le foisonnement de la *branche de la gouvernance*. Les activités de mesure précédant les ventes ont toutefois été étudiées dans les secteurs de l'exploitation pétrolière (Hallwood, 1990, 1991), de la foresterie (Leffler et Rucker, 1991 ; Leffler, Rucker et Munn, 2000) et de l'agriculture (Mazé, 2000, 2003a, 2003b ; Chvosta, Rucker et Watts, 2001 ; Leffler, Malishka et Rucker, 2001).

Dans l'industrie pétrolière, les majors ne sont généralement pas verticalement intégrées dans l'approvisionnement offshore (Hallwood, 1991). La grande majorité des transactions sont assurées par le biais d'enchères cachetées réservées à un nombre limité de fournisseurs, sélectionnés à l'avance (« *invited tender-bid auction* »). Sélectionner les fournisseurs potentiels est impératif car les services échangés sont uniques et complexes. Cette forme spécifique d'organisation du marché résulte d'un arbitrage : inviter un grand nombre d'enchérisseurs accroît la probabilité de trouver le prix le plus bas possible dans l'industrie mais augmente les coûts de transaction.

Le nombre de propositions à étudier est plus élevé et les coûts de formulation des propositions par les prestataires sont répercutés dans leur proposition d'enchère. Le premier type de coût peut être élevé : les auteurs soulignent qu'il n'est pas rare que les entreprises dépensent 100 000\$ en frais d'expertise pour une proposition. Afin d'éliminer les prestataires à priori les plus inopérants, les pétroliers consacrent toutefois des ressources à la surveillance des industries de sous-traitance ; quand ces coûts de surveillance sont bas, notamment quand les services fournis sont standardisés, ils ont moins recours aux enchères et contractent en fonction des opportunités de marché (*idem*)

Dans le secteur forestier, le propriétaire vend généralement au transformateur le droit d'exploiter une section forestière entière, pour une durée de 24 mois ou moins (Leffler et Rucker, 1991). Les contrats de vente sur pied utilisent alors deux mécanismes de prix, soit un paiement fixe à la signature du contrat, soit un programme de rémunération à l'unité dépendant de la quantité de bois récoltée. Leffler et Rucker suggèrent que le premier mécanisme encourage les clients potentiels à réaliser des mesures excessives (afin de déterminer la valeur réelle de la section) tandis que le second crée des incitations à sous-exploiter la forêt en ne sélectionnant que les meilleurs individus, et nécessitera donc une surveillance du client par le vendeur (Leffler et Rucker, 1991). Les deux activités dissipent des ressources. Ces coûts de transaction sont pris en compte par le vendeur qui propose un mécanisme de prix adapté : on peut s'attendre à ce que le paiement par unité soit d'autant plus fréquent que les coûts de mesure précédant les ventes sont élevés (sections à boisement hétérogène, information fournie par le vendeur avant la vente peu fiable, coûts de mesure élevés pour les clients) et que, inversement, les coûts de surveillance des activités d'abattage sont faibles. Sur la base d'un échantillon de 188 contrats, les auteurs utilisent des indicateurs pour la variabilité de la qualité des arbres (proportion des différentes essences, proportion de pulpe, etc.), la fiabilité de l'information fournie par le vendeur (nombre d'espèces recensées, assistance ou non d'un consultant indépendant) et les coûts de surveillance lors des abattages. Les résultats économétriques suggèrent que le recours au paiement unitaire peut effectivement être expliqué par des coûts de mesure (potentiels) élevés.

Dans des travaux ultérieurs sur les ventes aux enchères de bois sur pied, les auteurs confirment que le prix unitaire est un moyen de réduire l'incertitude sur la valeur de la section forestière et de limiter ainsi les effets dissipateurs de mesures excessives (Leffler, Rucker et Munn, 2000). L'hypothèse retenue est que les activités de mesure précédant la vente augmentent en fonction de l'incertitude sur la valeur des droits de coupe. Pour tester la validité de cette proposition, les auteurs utilisent une base de données sur 104 contrats de vente, en régressant le volume de bois visité par l'ensemble des acheteurs potentiels sur différents indicateurs de l'incertitude.

Les tests mettent en évidence que plus la valeur de la section de forêt est incertaine, plus les enchérisseurs réalisent de visites. L'exploitation d'une seconde base de donnée portant sur les pratiques des vendeurs (46 contrats à prix fixe) met en évidence que les propriétaires forestiers cherchent à limiter ces coûts de transaction en réalisant leurs propres mesures et en fournissant l'information aux clients, éventuellement en recourant à une tierce partie. En conclusion, les conditions de vente, contrôlées ici par le vendeur, ont un effet significatif sur la quantité de mesure effectuée par le vendeur, et donc sur les coûts de transaction.

Des travaux sur les produits végétaux frais tendent à confirmer que la méthode de fixation des prix par le vendeur vise à économiser sur les coûts de mesure précédant l'achat (Leffler, Malishka et Rucker, 2001). Quand le prix de la marchandise est fixé uniformément à l'unité, les consommateurs sont incités à inspecter les dimensions des produits proposés ; en fixant le prix au poids, ces coûts de transaction dissipateurs sont éliminés. On peut donc s'attendre à ce que cette deuxième méthode soit plus fréquente quand les calibres des produits sont variables. Des tests sur une base de données comportant 3300 transactions en produits frais, avec une estimation de l'écart type du poids de la marchandise, confirment cette hypothèse.

Plus généralement, les prix affichés non négociables (« *posted-price* ») sont courants dans les transactions de matières premières agricoles ; avec des biens hétérogènes, un prix uniforme laisse une partie des droits de propriété économiques dans le domaine public. Il peut cependant être économiquement efficient que ni l'une ni l'autre des deux parties ne cherche à réclamer ce surplus. Mazé montre ainsi que dans le secteur de l'élevage bovin le paiement « *en confiance* », avec des paiements différenciés affichés par le client et un classement des carcasses réalisé par ses soins, s'est largement substitué à la négociation de gré à gré. Selon l'auteur, cette pratique permet d'économiser sur les comportements de sur-recherche précédant les ventes d'animaux. Elle souligne toutefois que le système génère d'autres coûts de transaction car l'industriel est incité à frauder sur la masse des carcasses et le classement (Mazé, 2000). Comme dans le cas des ventes de bois sur pied, il y aurait donc un arbitrage entre la diminution des coûts de mesure (*ex-ante*) et l'accroissement des coûts de surveillance et de police des comportements (*ex-post*).

Toujours dans l'élevage bovin, l'utilisation d'index de performance génétique pour les reproducteurs permet d'économiser sur les coûts de mesure précédant les ventes aux enchères ; l'incertitude des acheteurs potentiels sur les performances futures des animaux est réduite par la fourniture d'information basée sur des modèles statistiques fiables (Chvosta, Rucker et Watts, 2001).

### **Section 3 – Les arrangements institutionnels dans une économie de création de ressources**

Dans une communication récente, Douglass North invite à considérer quatre principales **sources de coûts de transaction** limitant le développement des économies nationales : « *Nous devons explorer de façon plus détaillée les sources de coûts de transaction dans une économie. Il y a des coûts de transaction :*

- 1) *dans la mesure des multiples dimensions de la valeur d'un bien et d'un service ;*
- 2) *dans la protection des droits de propriété individuels ;*
- 3) *dans l'intégration de la connaissance dispersée d'une société ;*
- 4) *dans la mise en exécution des accords »* (North, 2003, trad. libre)

Les propositions (1), (2) et (4) constituent le socle de la Nouvelle Economie Institutionnelle, axé sur le rôle des structures de gouvernances et des institutions dans la création d'incitations économiques positives, dans le contexte d'incertitude radicale et de poursuite de l'intérêt personnel.

Bien que déjà diffuse dans les travaux antérieurs de North (1983, 1990), la troisième proposition est plus novatrice. Elle part de l'observation que la spécialisation et la division croissantes du travail dans une économie ont pour corollaire **une dispersion plus élevée de la connaissance dans la société**. Dans le village primitif, la division du travail social entre foyers est encore peu différenciée, les perceptions et anticipations des individus sont assez proches (Bates, 2001). Dans la société élargie, les individus se spécialisent, leurs perceptions divergent. La division du travail est donc créatrice de richesse mais également potentiellement source de coûts de transaction. Ceux-ci peuvent toutefois être réduits grâce à l'émergence d'institutions permettant une « *intégration* » de la connaissance dispersée. Suivant Hayek, North reconnaît le caractère fragmentaire de la connaissance et rejette la planification centralisée, mais il constate également que le marché n'est pas, seul, capable d'assurer cette intégration : « *L'intégration de la connaissance dispersée nécessite plus qu'un système de prix pour être accomplie* » (*idem*). L'auteur élabore peu sur ce type d'institutions mais reconsidérant le succès de l'économie américaine au cours du Xx<sup>e</sup> siècle, il suggère que la clef réside dans des institutions permettant l'expérimentation par essais et erreurs, une position normative proche de celle défendue par Hayek dans ses traités de théorie du droit (Hayek, 1973). North reconnaît toutefois qu'il ne s'agit que d'une prescription très générale.



Selon Garicano (2002), l'organisation de la firme permet d'assurer la « *division de la connaissance* » entre opérateurs à la production et spécialistes chargés de la résolution des problèmes. Il suggère que la structure d'une firme intégrée – notamment le nombre d'échelons dans la hiérarchie – peut être adaptée aux coûts d'apprentissage des employés dans la résolution des problèmes, et de communication de la connaissance entre employés : « *Comme Hayek l'a montré, chaque individu est capable d'acquérir de la connaissance sur une gamme limitée de problèmes. Coordonner cette connaissance disparate, décider qui apprend quoi et assigner les problèmes confrontés à ceux qui peuvent les résoudre sont parmi les questions les plus proéminentes auxquelles est confrontée l'économie des organisations* » (Garicano, 2002, trad. libre).

Etant reconnue la nécessité de coordonner une connaissance dispersée, la consolidation des ateliers et divisions au sein d'une firme intégrée est-elle pour autant systématiquement la forme d'organisation la plus efficace ?

On notera ainsi que si les technologies de l'information et de la communication (TIC) permettent de diminuer les coûts de codification et de communication de la connaissance à l'intérieur des firmes (Garicano, 2002), elles peuvent également **diminuer le coût de la dispersion de la connaissance entre firmes** et favoriser la sous-traitance, les alliances et les accords interentreprises, voire le recours à des relations plus proches du « *marché* » impersonnel (Brousseau et Rallet, 1997). Pour approfondir ce questionnement, il faut auparavant définir la nature de la connaissance : Est-elle codifiable ? Est-elle facilement « *appropriable* » ? On appréhenda alors mieux les coûts relatifs de son transfert à l'intérieur d'une firme intégrée *versus* entre unités juridiquement indépendantes. Il s'agit alors de comprendre sous quelles conditions l'intégration de la connaissance dispersée génère **relativement plus de coûts de transaction** lorsque deux activités sont juridiquement disjointes que lorsqu'elles sont consolidées à l'intérieur d'une firme unique.

### **3.1. Prendre en compte l'hétérogénéité des firmes**

Selon la branche de la gouvernance de la NEI, la présence d'actifs spécialisés renforce l'avantage de la gouvernance unifiée en facilitant l'adaptation aux contingences. Si ce corpus intègre la notion d'adaptation en cours de contrat, il néglige la création de nouveaux actifs (Boissin, 1999) et ne tire pas toutes les conclusions de l'hétérogénéité des entreprises. Pour Brousseau (1993a) les implications du passage d'une problématique de coordination des ressources existantes à celle de l'organisation et de la création de nouvelles ressources peuvent être déterminées en confrontant l'article séminal de Coase (*The Nature of the Firm*, 1937) avec celui de Richardson (*The Organisation of Industry*, 1972).

Si pour Coase, firme et marché sont deux moyens alternatifs de résoudre les *mêmes* problèmes de coordination, pour Richardson la coordination à l'intérieur de la firme ne répond pas aux mêmes besoins que la coordination par le marché : « *Au sein des firmes, un mode spécifique de coordination - la direction - est utilisé car il faut développer et utiliser des capacités particulières pour « produire » [créer des ressources]. Au contraire, la transaction de marché sert à échanger des biens déjà produits [allouer des ressources]* » (Brousseau, 1993a).

Centrée sur le rôle des institutions économiques et notamment des Hiérarchies dans l'allocation de ressources, la NEI n'explique pas *comment* ces ressources apparaissent. Le raisonnement de Coase procède du calcul à la marge : les transactions sont intégrées tant que le coût de gestion par la firme de la dernière transaction est inférieur au coût de cette transaction sur le marché. Tandis que celui de Richardson se base sur les concepts de cohérence et d'articulation entre étapes de production « *complémentaires* », étapes mobilisant des compétences plus ou moins « *semblables* » (Ravix, 1990).

Il s'agit alors de discuter de la spécialisation, selon Dosi, Teece et Winter, pourquoi « *le plus souvent, les firmes s'en tiennent à leur tricot* » (Dosi, Teece et Winter, 1990), mais, plus largement, quelles sont les compétences semblables qui constituent le cœur de métier de la firme et les capacités (*capabilities*) permettant leur expansion : « [...] *il me semble que nous ne pouvons construire une théorie adéquate de l'organisation industrielle et en particulier répondre à la question de la division du travail entre la firme et le marché, sans que les éléments d'organisation, de connaissance, d'expérience et de compétences ne soient ramenés au devant de notre vision* » (Richardson, 1972, trad. libre).

La « consolidation », c'est-à-dire pour Richardson le fait de gérer des activités au sein d'une même entité juridique, la firme, n'est pas l'unique moyen d'articuler des activités complémentaires. Selon lui, la coopération inter-entreprise existe précisément lorsque, dans une industrie, il y a des activités complémentaires mais dissimilaires qui nécessitent d'être coordonnées : « *Les réseaux complexes de coopération et d'association existent à cause du besoin de coordonner des activités étroitement complémentaires mais dissimilaires* » (*idem*). Il perçoit la dichotomie marché/firme comme une « *simplification hasardeuse* ». Par ailleurs, pour lui le contrat légal n'est qu'un des supports que prend le lien (« *linkage* ») entre entreprises, qui peut également être le fait d'investissements croisés ou d'autres relations hors marché. Ces propositions seront partiellement intégrées par Williamson, au travers de la notion d'adaptation « coordonnée » (1991) ; mais alors que dans son modèle, les réseaux jouent un rôle de paramètre influençant les coûts de transaction relatifs, pour Richardson l'inscription dans le réseau est inséparable de la forme de coordination.

D'une certaine manière, le réseau *est* une forme de coordination. Pour cet auteur, il est surtout important d'établir la distinction Marché/Coordination. Celle-ci est une catégorie à part entière. A l'inverse du marché, la coordination, qu'elle se fasse dans ou hors de la firme, permet la planification de la production. C'est le point essentiel : avant d'être échangés, les biens doivent être produits. Si la coordination nécessite bien des investissements dédiés<sup>36</sup>, la dimension du conflit est au second plan chez Richardson, qui retient une pluralité des supports pour la continuité de la coordination<sup>37</sup>: contrats rendus exécutoires par les tribunaux, participations croisées, « *confiance calculatoire* », etc.

### **§3.1.1. Ressources et coordination intra-firme**

Depuis Richardson, l'approche de la firme par ses *ressources propres* s'est considérablement développée en économie et en sciences de gestion. Derrière un foisonnement terminologique parfois déroutant<sup>38</sup>, un paradigme alternatif à ceux du « contrat » et de la « structure industrielle » émerge : celui de l'approche basée sur les compétences (« *competence-based approach* ») Face à l'approche porterienne donnant la prééminence à l'environnement des entreprises (Porter, 1999), une perspective visant à ouvrir la « *boîte noire* » de la firme et à comprendre comment le manager peut tirer parti de ses spécificités par rapport à la concurrence a en effet fait son entrée dans les manuels de management stratégique (Barney, 2001). Il ne s'agit pas d'une réflexion récente : Selznick écrivait déjà que la planification stratégique consistait précisément à analyser l'environnement pour déterminer comment utiliser au mieux « *les ressources et capacités existantes de l'organisation* » (Selznick, 1957). Selon Penrose, l'extension de la firme est basée sur les services productifs disponibles grâce à ses propres ressources, notamment ses ressources humaines (Penrose, 1959) : « [...] *une firme est plus qu'une unité administrative ; c'est aussi une collection de ressources productives dont la disponibilité entre différents usages et à travers le temps est déterminée par décision administrative (...)* Les ressources physiques de la firme consistent en des choses tangibles – installations, équipement et ressources naturelles, matières premières, déchets et sous-produits, et même les stocks de biens finaux invendus. Certaines sont rapidement et complètement utilisées durant le processus de production, d'autres sont durables dans l'usage et continuent de générer sensiblement les mêmes services pendant une période de temps considérable, certaines sont

---

<sup>36</sup>« *Frequently, however, the relationships between the parties acquires a degree of stability which is important for two reasons. Its is necessary, in the first place, to induce sub-contractors to assume the risks inherent in a rather narrow specialisation in skills and equipment; and, secondly, it permits continuing co-operation between those concerned in the development of specifications, processes and design* » (Richardson, 1972)

<sup>37</sup>« *The essence of cooperative arrangements such as those we have reviewed would seem to be the fact that the parties to them accept some degree of obligation - and therefore give some degree of assurance - with respect to their future conduct. But there is certainly a room for infinite variation in the scope of such assurances and in the degree of formality with which they are expressed* » (Richardson, 1972)

*transformées dans la production en un ou plusieurs produits intermédiaires qui eux-mêmes peuvent être considérés comme des ressources de la firme une fois produits, certaines sont acquises directement sur le marché, et certaines de celles qui sont produites à l'intérieur de la firme ne peuvent ni être achetées ni être vendues à l'extérieur de la firme (...) Il y a également des ressources humaines disponibles dans la firme – main d'œuvre non qualifiée et qualifiée, personnel de bureau, administratif, financier, légal, technique, et managérial. Certains employés sont embauchés sur la base de contrats de long terme et peuvent représenter un investissement substantiel pour la firme. Pour de bonnes raisons, ils peuvent être traités comme des ressources plus ou moins fixes ou durables, comme les installations et l'équipement ; même s'ils 'n'appartiennent' pas à la firme, la firme supporte une perte du même genre qu'une perte de capital quand de tels employés quittent la firme au sommet leurs capacités » (Penrose, 1959, nous soulignons).*

L'identification et la gestion de ces ressources sont un axe essentiel pour la décision stratégique, c'est-à-dire concernée par la santé à long terme de l'entreprise (Chandler, 1962). En management, la perspective basée sur les ressources (*resource-based perspective* ou RBV) est fondée sur deux généralisations empiriques : l'étendue avec laquelle les entreprises disposent des ressources nécessaires à la mise en place de leurs stratégies diffère de façon systématique, et ces différences sont relativement stables (Foss, 1997).

Sous certaines conditions, les ressources « coûteuses à copier » peuvent être des ressources « stratégiques » génératrices d'avantage compétitif : « *Les fondamentaux des sciences économiques nous disent que des ressources de valeur dont l'offre est faible par rapport à la demande, et sont par conséquent rares, peuvent générer un profit distinct qui est relié au fait que la ressource est à la fois précieuse et rare. Ce profit est appelé une rente. Quand pour une raison quelconque il est impossible ou coûteux de façon prohibitive d'imiter la ressource, ou de substituer une autre ressource pouvant réaliser les mêmes tâches, la rente issue de cette ressource peut être de longue durée. De façon basique, la conception basée sur les ressources de l'avantage compétitif est fondée sur cette analyse* » (Foss, 1997, trad. libre)

**L'hétérogénéité des entreprises** ne peut être effacée pour simplifier la réalité : c'est au contraire le **premier fondement de l'analyse**. Si les firmes disposaient des mêmes ressources, elles pourraient mettre en œuvre des stratégies identiques et, par conséquent, aucune n'aurait d'avantage compétitif (Barney, 1991). La « rente », qui est de nature ricardienne (Mahoney et Pandian, 1992 ; Teece, Pisano et Schuen, 2000) serait nulle.

---

<sup>38</sup> Foss souligne cette confusion terminologique : ressources, routines, «compétences foncières, capacités, capacités dynamiques , capacités organisationnelles (Foss, 1997).

Pour que les ressources génèrent une rente, il faudrait en outre qu'elles aient été achetées moins cher que leur valeur nette actualisée. Les « *marchés de facteurs stratégiques* » doivent donc être imparfaits, parce que les anticipations des agents sur ces marchés sont différentes, parce que la « *chance* » joue un rôle dans le succès des stratégies individuelles ou encore parce que des facteurs ont pu être acquis antérieurement par la firme pour une autre raison, sans anticiper l'avantage qu'elles procureraient (Barney, 1986). Troisième condition, les ressources doivent être difficiles à copier. A la limite, certaines ressources – ou combinaison de ressources – n'existent pas en dehors d'une entreprise donnée ou bien il est impossible pour un concurrent d'identifier à priori *lesquelles* jouent un rôle dans la performance de la firme, ce que Rumelt (1984) appelle l'ambiguïté causale. La productivité marginale de chaque ressource ne peut être définie facilement. Dernière condition, la ressource doit être imparfaitement mobile c'est-à-dire relativement *spécifique* à la firme (Peteraf, 1993). Elles peuvent être vendues mais elles ont plus de valeur dans la firme qu'à l'extérieur. Donc : « [...] *les stocks d'actifs sont stratégiques dans la mesure où ils sont non échangeables, non imitables et non substituables* » (Dierickx et Cool, 1989).

Chez Barney, la notion de ressource (stratégique) est très large, « [tout] *ce qui permet à une firme de concevoir et d'implanter des stratégies qui améliorent son efficacité et son effectivité* » (Barney, 1991). La RBP est la déclinaison « statique » d'une théorie de la firme axée sur les compétences : « [...] *dans l'approche traditionnelle basée sur les ressources on commence par clarifier et examiner les conditions qui doivent être obtenues pour que les ressources produisent des rentes à l'équilibre* » (Foss, 1997).

Pour Prahalad et Hamel, le succès des firmes est lié à la façon dont les dirigeants identifient, cultivent et exploitent les « compétences foncières » (« *core competencies* ») de l'entreprise. Les auteurs décrivent une ressource intangible : une compétence foncière est la façon particulièrement performante avec laquelle une firme intègre un ensemble de techniques. Elle dispose d'une « expertise », comme celle de Sony pour la miniaturisation, celle de Canon pour l'optique et l'imagerie ou encore celle de Honda pour la motorisation (Prahalad et Hamel, 1990). Les firmes ayant eu du succès sont ainsi souvent celles qui ont mené des projets en cohérence avec leurs compétences foncières, notamment l'entrée sur de nouveaux marchés de produits. Concernant les opérations de diversification, la question est d'entrer sur des marchés qui permettent de valoriser les compétences. En effet, contrairement aux actifs physiques, celles-ci ne diminuent pas avec l'usage, au contraire elles sont améliorées lorsqu'on les utilise. Le corollaire est qu'elles se dissipent quand on ne les utilise pas. Sur le long terme, il s'agit moins de dépenser plus que ses rivaux en R & D que de construire puis de se focaliser sur ses compétences.

En effet certains technologies sont accessibles à moindre coût à l'extérieur, par imitation ou par le biais d'alliances avec d'autres firmes. En revanche l'intégration de différentes technologies élémentaires et leur « *harmonisation* » est souvent spécifique à la firme et difficile à imiter.

Pour Prahalad et Hamel, la question de l'intégration verticale est secondaire : elle dérive de l'identification des compétences foncières et de la nécessité impérieuse de les sauvegarder. Par exemple Canon est peu intégrée dans la chaîne de production de ses photocopieurs, sauf pour les éléments de la chaîne verticale qui sont essentiels dans la construction et la protection de ses compétences<sup>39</sup>. Dépendre de sous-traitants pour de tels éléments en ne les voyant que comme de simples composants (physiques) est une erreur.

Aussi l'important n'est pas la part de marché de la firme dans le produit final mais sa part de marché dans le ou les éléments dans la production desquels ses compétences foncières s'exercent, les moteurs de photocopieurs laser pour Canon, certains composants de magnétoscope pour Matsuhita. Les parts de marché de ces entreprises dans ces « *produits fondamentaux* » (« *core products* ») dépassent largement celles de leurs marques au niveau du produit final. La supériorité technique développée au niveau des produits fondamentaux peut ensuite être utilisée pour conquérir les marchés de produits finaux. L'autre avantage est que cette position dominante permet de façonner les marchés d'aval, en multipliant les possibilités d'application à partir d'un standard (*idem*).

**Le caractère tacite de la connaissance** rend délicat le transfert de technologie aussi bien entre divisions d'une même entreprise qu'entre firmes indépendantes : «[...] *la technologie est souvent coûteuse à répliquer, que cette répllication soit désirée par la firme ou se déroule par imitation et diffusion non souhaitée [...] les phénomènes sous-jacent influençant les coûts du transfert de technologie et de l'imitation partagent des similarités, indifféremment quand cette répllication se produit au sein de la firme, par contrat, ou entre concurrents* (Kogut et Zander, 1992, nous soulignons).

---

<sup>39</sup> Une firme peut donc être vue comme un ensemble de capacités qui forment les « briques » de compétences foncières largement idiosyncrasiques. Sur le plan de l'organisation de l'entreprise, notamment de celle de la firme multiproduits, cela questionne le pilotage stratégique de l'entreprise aux niveaux de divisions décentralisées largement autonomes (« *strategic business units* »). Avec une telle architecture, il est probable qu'il y aura un sous-investissement dans l'identification et la défense des compétences foncières. Sans remettre en cause le caractère décentralisé de la firme, les dirigeants doivent donc mettre en place des outils d'identification et de gestion des compétences foncières. Pour que celles-ci diffusent d'une division à l'autre et deviennent celles de la firme et non l'expertise d'une unité, ils doivent en outre pouvoir réallouer hommes et équipes portant ces compétences d'une division à l'autre, d'un projet à l'autre. Cela implique une refonte de la gestion des carrières et des incitations données à l'encadrement intermédiaire, de façon à faciliter la coopération.

Les firmes ont des capacités différentes et relativement persistantes dans le temps : cela peut s'expliquer par une difficulté dans le transfert et l'imitation de la connaissance (Kogut et Zander, 1992). La « *connaissance organisationnelle* » (« *organizational knowledge* ») se compose d'information et de savoir-faire. L'information est une connaissance sur les faits, standardisée, comme par exemple un compte de résultat, un diagramme, un symbole. Sa nature est déclarative (comme la liste d'ingrédients d'une recette), tandis que les savoir-faire sont une connaissance de nature procédurale (comme les différentes étapes d'une recette).

Pour les auteurs, les deux formes de connaissance ne peuvent être répliquées qu'après un processus collectif de codification. « *L'enseignement des savoir-faire et de l'information nécessite des interactions fréquentes au sein de petits groupes, souvent au travers du développement d'un langage ou d'un code unique [...] Les organisations complexes existent comme des communautés à l'intérieur desquelles une variété d'expertises fonctionnelles peuvent être communiquées et combinées par un langage commun et des principes organisateurs. Dans la mesure où l'intégration étroite au sein d'un réseau de fournisseurs ou d'acheteurs est requise, des relations de long terme scellent les transactions futures dans un code appris et partagé* » (Kogut et Zander, 1992, nous soulignons).

La codification à l'intérieur de la firme (ou dans un réseau associant la firme à des partenaires) permet de réduire le coût de transfert de technologie mais, paradoxalement, facilite également l'imitation par des concurrents.

Le challenge est de **réduire les coûts de transfert tout en sauvegardant la valeur de la technologie**. Il y a par conséquent une « *course* » entre les concurrents et l'innovateur, qui doit rapidement répliquer la technologie.

L'alternative entre faire et acheter doit être expliquée autrement que par la notion traditionnelle d'échec du marché de la technologie. La question est de savoir quand le coût de transfert à l'intérieur de la firme est plus faible qu'au sein d'arrangements alternatifs sur le marché, ceci indépendamment des hasards contractuels. En effet, la comparaison n'est pas selon Kogut et Zander entre Hiérarchie et Marché mais entre la firme X et les autres firmes. Certaines firmes disposent de capacités en interne qui leurs permettent d'être plus efficaces que la concurrence : Ces « *capacités de combinaison* » (« *combinative capabilities* ») sont une ressource précieuse pour l'entreprise : elles lui permettent de produire de nouvelles applications à partir du stock de connaissance qu'elle détient déjà. En conséquence, la firme aura tendance à intégrer quand elle peut créer et transférer de la technologie plus vite que celle-ci n'est imitée par le marché (*idem*) Les entreprises produisent les composants qui mettent en œuvre une « connaissance » (information et savoir-faire) similaire à celles qu'elles mobilisent déjà sur d'autres marchés de produits. On retrouve un argument proche de ceux de Richardson et de Prahalad et Hamel.

La nature de la firme diffère de celle du « marché » car les éléments distinctifs d'une organisation intégrée, ses compétences/capacités, ne peuvent être « assemblées » à partir du marché, par simple répllication (Teece, Pisano et Shuen, 1997) « (...) *compétences et capacités sont des actifs intrigants dans le sens où ils doivent typiquement être construits car ils ne peuvent être achetés [sur le marché]* » (Teece, Pisano et Shuen, 1997). Parmi les différents types de compétences/capacités, les « *capacités dynamiques* » (« *dynamic capabilities* ») sont des processus de coordination et d'apprentissage, permettant à la firme de construire un avantage concurrentiel.

Les routines organisationnelles et managériales sont sensiblement différentes d'une firme à l'autre et influent de manière significative sur les coûts de développement de nouveaux projets, la qualité des produits, etc. (*idem*). Dans ces processus, l'interdépendance est souvent élevée : « [...] *les processus organisationnels montrent souvent de hauts degrés de cohérence, et quand c'est le cas, la répllication peut être difficile car cela requiert des changements systémiques à travers l'organisation et aussi parmi les liaisons inter-organisationnelles, qui peuvent être très difficiles à effectuer. Dit autrement, une imitation ou une répllication partielle d'un modèle à succès peut générer des profits nuls* » (Teece, Pisano et Shuen, 1997, nous soulignons).

Le transfert et la répllication des capacités dynamiques sont difficiles car cela suppose généralement de transférer les individus ou bien un effort important de codification de la connaissance en amont. Si l'auto-répllication est délicate, l'imitation par la concurrence sera certainement plus difficile encore.

On peut contraster cette interprétation de la nature de la firme avec celle de Williamson, qui fait explicitement l'hypothèse que les investissements dans des actifs spécialisés peuvent être réalisés aussi bien dans la firme que sur le « marché » (dans d'autres firmes), l'arbitrage étant lié au problème de l'adaptation *ex-post*.

### **§3.1.2. Ressources internes et frontières de la firme**

Le périmètre de la firme dépasse cependant souvent le périmètre de ses seules compétences foncières. Deux parties élémentaires sont alors à distinguer. Le **noyau intrinsèque** (« *intrinsic core* ») comprend les éléments idiosyncrasiques, non imitables et non contestables. Il s'agit de capacités qui ne peuvent être dupliquées, achetées ou vendues (Langlois et Robertson, 1995a). Elles sont sources d'avantage concurrentiel pour l'entreprise car elles ont plus de valeur lorsqu'elles sont combinées que lorsqu'elles sont séparées. En un mot, elles génèrent de la « synergie » (en termes économiques, une rente).



L'autre partie de la firme est constituée de capacités auxiliaires (« *ancillary capabilities* ») qui sont contestables et peuvent ne pas être uniques (*Idem.*) Pour Langlois et Robertson, l'alternative entre faire et faire-faire ne concerne que les activités mettant en œuvre ces capacités périphériques. A ces dernières seules s'appliquent le principe williamsonien de minimisation de la somme  $\Delta C + \Delta G$ . Cela contribue à expliquer pourquoi dans le monde réel, les frontières de la firme peuvent *dépasser le périmètre du noyau intrinsèque*. Par exemple, du fait d'externalités de réputation, une entreprise dont le noyau intrinsèque réside dans la conception et le marketing d'articles de luxe peut être amenée à intégrer la distribution, hors de son périmètre.

Par ailleurs, de même que les différentiels de coûts de transaction évoluent suivant divers paramètres (Williamson, 1991), la définition même du noyau n'est pas statique : « [...] *les capacités du noyau intrinsèque d'une organisation peuvent s'éroder sur le temps long à mesure que les autres firmes acquièrent, en recherchant par essais et erreurs, de la connaissance qui était auparavant tacite ou de nature propriétaire* » (Langlois et Robertson, 1995a). Ainsi, « *Sur le temps long, nous pouvons donc nous attendre à de la désintégration verticale à mesure que les produits arrivent à maturité, que les technologies passent par analogie à d'autres industries, et que les capacités deviennent plus contestables* » (Langlois et Robertson, 1995b). Les activités ne permettant plus de générer de rente sont externalisées.

La **connaissance** a ici un rôle fondamental puisque sa diffusion – par imitation, *reengineering* ou simple *spill-over* – est susceptible de réduire l'envergure du noyau intrinsèque. Le cas limite est celui formalisé par la théorie économique standard et – dans son prolongement – la *branche de la gouvernance* : les capacités sont strictement équivalentes à l'intérieur de la firme et sur le « marché ». Dans ce cas, des combinaisons particulièrement performantes de ressources ne sont plus envisagées.

**Table 2.4.** L'effet de l'extension de la connaissance sur les frontières de la firme.

	Degré d'idiosyncrasie	Coûts de transaction	Disponibilité de capacités particulières	Usages pour les capacités particulières	Coût relatif d'internalisation	Degré d'intégration verticale
Court terme	Elevé	Elevés	Etroitement distribuées	Limités	Faible	Elevé
Long terme	Faible	Faibles	Etendues	Nombreux	Elevé	Faible

D'après de Robertson et Langlois (1995, p.42)

Le caractère irréductible du noyau dans l'approche « *compétences* » ne tient pas comme chez Williamson à des processus élémentaires ne pouvant être disjoints pour des raisons mécaniques (technologie non séparable) ; la raison en est que la combinaison spécifique de capacités et de routines organisationnelles qui forment le noyau n'est pas « *contractualisable* » sur le marché. Les capacités et ressources ont moins de valeur dans une autre entreprise que dans la firme considérée et c'est précisément la source de la rente.

Dans l'approche de la firme basée sur les compétences, l'entreprise est donc surtout vue comme un lieu de **sélection, de traitement, d'utilisation et de développement de la connaissance**. L'accent est mis sur le partage et la distribution de la connaissance, sur les routines et les processus d'apprentissage : « *Le concept [de compétence] met l'accent sur la firme en tant qu'institution sociale, dont la principale caractéristique est de bien savoir comment faire certaines choses* » (Amin et Cohendet, 2000). Selon cette approche, la coordination de la connaissance dispersée est l'objet de la firme.

Certains considèrent qu'elle est en rupture profonde avec les théories de la firme d'essence contractuelle, axées sur l'alignement des incitations et le traitement de l'information (Brousseau et Glachant, 2000). Amin et Cohendet (2000) tentent de réconcilier les deux approches, les jugeant complémentaires.

Ils proposent de distinguer entre « noyau intrinsèque » et périphérie (« *ancillary capabilities* »), puis d'introduire le passage du temps<sup>40</sup>, une suggestion proche de celle formulée par Robertson et Langlois (1995).

---

<sup>40</sup> Eux proposent une analyse de type séquentielle : la firme détermine tout d'abord le périmètre de ses compétences foncières. La « *gouvernance* » de ces compétences est spécifiquement dédiée à la coordination de la connaissance. Puis dans un second temps, elle organise le processus d'allocation de ressources et l'adaptation à l'environnement : cette gouvernance des transactions procède de l'arbitrage habituel entre formes organisationnelles.

Les deux « *mécanismes de gouvernance* » sont bien distincts et seul le second peut amener à franchir les frontières de la firme dans l'organisation des activités : « *Les activités qui appartiennent au 'noyau' [« core »] de la firme ne sont pas considérées comme commercialisables sur le marché : elles sont 'déconnectées' de l'arbitrage 'faire ou acheter' suggéré par la théorie des coûts de transaction* » (Amin et Cohendet, 2000, trad. libre). A l'opposé, les activités périphériques sont potentiellement externalisables et ne requièrent par définition pas de gestion de la connaissance (« *knowledge management* »). Cette structure de gouvernance duale pose un problème de cohérence et est source de tensions : ainsi dans la pratique, les formes de hiérarchie adoptées par les entreprises permettent de faciliter plutôt la production et l'assimilation des flux de connaissance, plutôt le traitement de l'information, mais elles sont rarement efficaces sur les deux points (*idem*). L'impact de la codification croissante de la connaissance est incertain : d'un côté, en accroissant le contenu purement informationnel de la connaissance, elle rend attractive une organisation de la firme axée sur la seule gouvernance des transactions. D'un autre côté, elle fait de la connaissance tacite (savoir-faire) une ressource encore plus rare, donnant un stratège à la gestion de la connaissance au sein de la firme.

### 3.2. Paradigmes et sentiers technologiques

Comme le souligne Williamson, la branche de la gouvernance peine à expliquer l'organisation des firmes dans des industries fortement innovantes (Williamson, 1985). Au-delà du concept « d'incertitude », il est intéressant de revenir sur la nature de ce processus.

Pour Nelson et Winter (1977), l'innovation procède d'une **certaine logique propre**. Elle n'apparaît pas strictement induite par les conditions de la demande et les coûts relatifs. Mais s'inscrit plutôt dans un environnement signalant que certains projets de R & D sont faisables et « *valent la peine* » dans une gamme large de conditions de demande et de coûts. Il s'agit pour les auteurs de « *trajectoires naturelles* » prises par les industriels, pour lesquelles des changements marginaux dans les conditions externes ne vont tout au plus que modifier le classement de projets amenant la technologie dans la même direction (Nelson et Winter, 1977).

On peut généralement associer ces trajectoires à une technologie particulière ou plutôt à un « *régime technologique* » définissant grossièrement les limites du « faisable » pour les techniciens : « *Par exemple, l'apparition de l'avion DC3 dans les années 1930 a défini un régime technologique particulier ; enveloppe métallique, ailes basses, avion propulsé par moteur à piston ; Les ingénieurs avaient des conceptions appuyées au sujet du potentiel de ce régime. Pendant plus de deux décennies l'innovation dans la conception d'avion a essentiellement consisté à faire une meilleure exploitation de ce potentiel ; améliorer les moteurs, agrandir les avions, les rendre plus efficaces* » (Nelson et Winter, 1977, trad. libre). Les trajectoires naturelles sont souvent « complémentaires » : les avancées dans la motorisation sont complémentaires du profilage aérodynamique des voilures, le développement de semences germant au même moment et croissant à la même vitesse facilite la récolte mécanique, etc. (*idem*).

Cette conception du processus d'innovation est affinée par Dosi (1982) qui reprend ces catégories sous un vocable un peu différent en s'inspirant de l'épistémologie khunienne. Dans le processus d'innovation, les « *paradigmes technologiques* » sont l'équivalent des paradigmes scientifiques pour la recherche fondamentale. Comme les sciences, l'innovation technologique suit une trajectoire à l'intérieur d'un paradigme (changement continu) avant que l'émergence d'un nouveau paradigme n'introduise une discontinuité ou rupture : « *Nous devons définir un « paradigme technologique » comme suivant grossièrement la définition épistémologique d'une « perspective », d'un ensemble de procédures, d'une définition des problèmes intéressants et de la connaissance spécifique relative à leur résolution. Nous devons également soutenir que chaque « paradigme technologique » définit son propre concept du « progrès », basé sur ses arbitrages technologiques et économiques spécifiques. Ensuite, nous devons appeler « trajectoire technologique » la direction d'avancement à l'intérieur d'un paradigme technologique* » (Dosi, 1982, trad. libre).

La trajectoire technologique correspond à une activité « normale » de résolution des problèmes, sur les bases d'un paradigme technologique donné. Comme Nelson et Winter, Dosi rejette une explication de l'innovation strictement contingente à la demande, basée sur l'hypothèse que les acteurs peuvent avoir une connaissance *à priori* de la direction dans laquelle le marché va attirer l'activité d'invention des producteurs, le mécanisme des prix assurant un rôle important de signalisation (« *demand-pull theories* »). Il pointe également les limites de l'approche déterministe opposée selon laquelle les facteurs économiques ont peu d'importance, le développement de produits innovants étant induit par l'état des connaissances scientifiques et technologiques (« *technology-push approach* »)<sup>41</sup>.

La technologie est définie de façon moins étroite que par les économistes orthodoxes : « Définissons la technologie comme un ensemble de portions de connaissance, à la fois directement « pratiques » (relatives à des problèmes et à des formules concrètes) et « théoriques » (mais applicables de façon concrète même si pas nécessairement déjà appliquées), des savoir-faire, des méthodes, des procédures, l'expérience de succès et d'erreurs et aussi, bien sûr, les dispositifs et l'équipement physiques » (*idem*).

A partir des nombreuses options offertes par la science fondamentale, des sélections successives, en fonction de critères de faisabilité, de « marketabilité » et de profitabilité, réduisent l'éventail des possibles. Toutefois dans un contexte d'incertitude radicale, leur nombre reste grand. Le domaine d'expertise traditionnel de la firme ou encore des facteurs institutionnels, peuvent alors expliquer l'adoption d'une technologie plutôt qu'une autre. Au travers du financement de la recherche et des commandes publiques, notamment militaires, l'Etat peut par exemple jouer un rôle moteur dans la définition d'une orientation. Mais une fois enclenchée, la progression le long d'une trajectoire technologique est susceptible de prendre une dimension cumulative et d'engendrer une difficulté à passer sur une trajectoire alternative (*Ibid.*). Avec les effets d'imitation et les externalités de réseau, une petite variation initiale a donc des effets à long terme : l'histoire compte (Dosi, 1997).

---

<sup>41</sup> A l'opposé du modèle d'innovation « schumpéterien » pratiqué depuis la seconde guerre mondiale par les entreprises à forte « culture d'ingénieur » (Guellec, 1999), dans lequel le laboratoire de R & D contrôle un processus linéaire, Kline et Rosenberg (1986) proposent un modèle à « boucles de rétroaction » (« *feed-back loops* ») dans lequel, à chaque étape, des contraintes économiques sont répercutées par les fonctions aval et intégrées au processus d'innovation. Il s'agit d'aligner les choix du laboratoire de R & D avec la stratégie globale de la firme, en tenant compte des impératifs de fabrication et de production. Avec ce modèle (« *chain-linked model* »), la question de savoir si l'innovation est « tirée » par la demande ou « poussée » par la technologie n'a plus vraiment d'importance (Kline et Rosenberg, 1986). Il s'agit d'un processus aujourd'hui assez généralisé, même si le premier perdure dans certaines industries (Guellec, 1999)

**Au sein d'un même paradigme technologique, différents sentiers technologiques sont pris par les firmes.**

Pour Dosi, le marché intervient alors comme un outil de « *sélection finale* », pénalisant les mauvaises innovations et récompensant les bonnes. Les sociétés à économie non planifiée ont l'avantage d'une multiplicité d'agents économiques indépendants prêts à prendre des risques en participant à ce processus d'essais et d'erreurs dans la recherche de nouveaux sentiers.

Néanmoins, les réactions des firmes au feed-back du marché se font généralement dans les limites d'un paradigme, avec une activité technologique « *normale* » produisant des innovations incrémentales (*ibid.*). La direction du changement et la source de la base de connaissance (« *knowledge-base* ») sont invariantes : « [...] *par exemple, le paradigme basé sur les semi-conducteurs dans la microélectronique ou le paradigme basé sur le pétrole dans la chimie organique définissent grossièrement l'envergure et les directions du progrès technique – i.e. les 'trajectoires' à la fois des technologies de produit et de processus (par exemple la miniaturisation et l'accroissement de la densité des puces dans les semi-conducteurs ; les techniques de polymérisation dans la chimie organique, etc.). Ensemble, les paradigmes technologiques bornent l'étendue des substitutions dynamiques entre facteurs* » (Dosi, 1997).

Agissant comme le « *principe organisateur de l'univers des techniques* » (Guellec, 1999), le paradigme suppose une étroite complémentarité interne entre innovations technologiques. Ce n'est que lorsque, pour des raisons technologiques ou économiques, il devient extrêmement difficile de progresser dans le paradigme ou bien quand la science ouvre de nouvelles opportunités, qu'une rupture s'opère, avec la possibilité de profiter d'une innovation radicale. Cette discontinuité dans le changement technique correspond à un paradigme émergent. On distingue généralement une innovation « *mère* » autorisant de multiples applications, comme la machine à vapeur ou le transistor, à l'origine de nouveaux paradigmes technologiques dans un grand nombre d'industries.

Dosi souligne le moindre rôle du marché dans ce type d'évolution : « [...] *ce que nous voulons mettre en valeur est [la relative autonomie des innovations radicales] vis-à-vis des ajustements à court terme et des mécanismes d'induction du système économique (changements dans les prix, les quantités, la profitabilité, etc.)* » (Dosi, 1982, trad. libre).

### 3.3. Transactions connexes et interdépendance dans la résolution de problèmes

Nous avons vu que pour Williamson, les transactions peuvent être caractérisées selon trois attributs : spécificité des actifs, fréquence, et incertitude. Barzel insiste plutôt sur la difficulté à mesurer la performance de la transaction (Barzel, 1982). Reprenant ces catégories, Milgrom et Roberts ajoutent un cinquième attribut : **la connexité** entre cette transaction et des transactions faisant intervenir d'autres personnes (Milgrom et Roberts, 1997).

Tout comme l'irréversibilité générée par des actifs spécialisés, la connexité est une forme de dépendance bilatérale : « *Certaines transactions sont relativement indépendantes. Par exemple, dans un bureau, des décisions telles que l'achat de nouvelles machines à écrire, le choix d'un lieu de rangement pour les dossiers ou d'un fournisseur pour les articles de papeterie n'ont guère besoin d'être coordonnées. Mais d'autres transactions peuvent être connexes. Quand, au XIX<sup>e</sup> siècle, le chemin de fer a été développé aux Etats-Unis, les compagnies ferroviaires ne sont pas parvenues à coordonner leurs choix quant à l'écartement des voies (épaisseur de rail, distance entre eux). Or les wagons ne pouvaient fonctionner que sur des voies d'une largeur donnée, et on ne pouvait donc pas les utiliser sur des voies conçues selon d'autres normes. C'est pourquoi les marchandises transportées sur de longues distances devaient être déchargées puis rechargées sur d'autres wagons tout au long du voyage. Il aurait été beaucoup plus efficace de prendre pour norme l'un des écartements existants [...] Les divers fabricants et les éditeurs de logiciels ont besoin de coordonner leurs activités. Par exemple, à quoi sert d'accélérer la construction de l'usine d'assemblage des ordinateurs si les autres éléments du système ne sont pas prêts ? De même, les quantités que les fournisseurs peuvent livrer pour chaque composant doivent correspondre, car il est inutile d'avoir plus de claviers que de lecteurs de disquette. Les composants des machines doivent être compatibles et il faut coordonner les tolérances lors de la conception* » (Milgrom et Roberts, 1997, trad. libre).

Les processus d'innovation décrits par les auteurs évolutionnistes (Dosi, Nelson, Winter) peuvent générer une forte connexité des transactions quand les changements réalisés à deux étapes de la chaîne industrielle sont inter-dépendants. **On parle alors d'innovations systémiques.** C'est notamment le cas quand la connaissance produite ne peut pas facilement être transposée d'un contexte à l'autre.

Par rapport à une innovation autonome, une innovation systémique a un impact sur les technologies liées : les gains de l'innovation ne sont réalisables que si des adaptations sont réalisées pour d'autres composants entrant dans un produit d'assemblage ou bien en aval/amont de la chaîne : « *L'innovation est caractérisée par un interrelation technologique entre différents sous-systèmes. Des liens avec d'autres technologies, des actifs complémentaires, et les utilisateurs doivent être maintenus pour que l'innovation soit fructueuse [...] Une innovation autonome peut être introduite sans modifier les autres pièces ou parties de l'équipement. La pièce ou l'engin se suffit en quelque sorte à lui-même [« stands alone »]. Une innovation systémique, de l'autre côté, requière un réajustement significatif des autres parties du système. La distinction majeure est relative à la qualité de coordination de design que le développement et la commercialisation sont susceptibles de nécessiter. Un exemple d'innovation systémique serait le transfert électronique de fonds, la photographie instantanée (elle nécessita un re-design de l'appareil photographique et de la pellicule), la traction avant, et le moteur jet (il nécessita de nouvelles voilures résistantes aux )* » (Teece, 1996, trad. libre).

Avant l'essor des nouvelles technologies de l'information, l'innovation dans les processus industriels était largement fondée sur les essais et erreurs. Selon Arora et Gambardella, « *Par le passé, la plupart des innovations ont résulté de procédures empiriques ; les résultats de chaque essai générant de la connaissance qui ne pouvait pas être immédiatement étendue à d'autres contextes* » (Arora et Gambardella, 1994, trad. libre). Les auteurs étudient la manière dont les progrès dans les capacités de calcul et l'instrumentation sont aujourd'hui en mesure de radicalement modifier la façon dont la connaissance est produite et transmise. Les auteurs distinguent la connaissance (*knowledge*) de l'information concrète, que l'on peut définir comme l'ensemble des « *faits* » sur les produits, les processus et les marchés.

La connaissance fournit le contexte dans lequel l'information est interprétée. On distingue deux types de connaissance : **[1]** la connaissance abstraite, c'est-à-dire « *la capacité à représenter le phénomène en terme d'un nombre limité d'éléments « essentiels », plutôt qu'en terme de ses caractéristiques «concrètes* », et **[2]** la connaissance générale, soit « *la connaissance qui relie le résultat d'une expérimentation particulière à ceux d'autres expérimentations plus « distantes* » (*idem*).

Il y a peu la connaissance générée dans de nombreux secteurs industriels était essentiellement « *locale* », dans le sens où les résultats des expérimentations dépendaient de nombreuses variables dont les actions et interactions étaient mal comprises.

Il fallait donc conduire un grand nombre d'expérimentations pour déterminer la sensibilité du phénomène aux évolutions de paramètres<sup>42</sup>. La connaissance de base de la firme était tacite et basée sur l'expérience (« *experience-based* »).

L'information concrète produite était donc dépendante du contexte et difficilement utilisable par un agent non familiarisé avec ce contexte ou seulement à un coût élevé. Grâce aux instruments de calcul et de modélisation, de la connaissance générale et abstraite peut être générée. L'information concrète produite par une expérimentation devient moins dépendante du contexte, elle peut être codifiée et transmise à d'autres entreprises. Cela permet une division du travail dans l'activité d'innovation, activité généralement marquée par un échec des arrangements contractuels.

Les coûts de gouvernance des contrats ne sont pas liés au problème de l'opportunisme et de la difficulté à spécifier *ex-ante* les tâches des cocontractants mais également au **caractère contingent de l'information** : « *Cette contrainte émerge du fait que l'information utile pour l'innovation peut être fortement dépendante du contexte ; plus généralement, la base de connaissance [« knowledge base »] d'une firme, qui fournit le contexte d'interprétation et d'utilisation de l'information, peut être fortement spécifique à la firme. En conséquence, le coût de transfert de l'information à travers les frontières de la firme peut être bien plus élevé que celui des transferts intra-firme. Également important, de l'information dépendante du contexte ne peut être contractée qu'avec une grande difficulté* » (Arora et Gambardella, 1994, nous soulignons).

Pour Von Hippel, une grande part de l'information est en effet « collante » (« *sticky* »), c'est-à-dire coûteuse à acquérir, transférer et utiliser dans une nouvelle localisation (Von Hippel, 1994). L'innovation suppose des flux d'information, des allers et retours entre divers maillons de la chaîne. Or la résolution de problèmes suppose des savoir-faire et de l'expertise humaine qui ont souvent un caractère tacite. Il peut donc y avoir une incitation économique à réduire le caractère collant (« *stickiness* ») de l'information. Elle dépend de la fréquence avec laquelle l'information nécessite d'être transférée. Cela peut prendre la forme de la conversion de connaissance tacite en un logiciel de « système-expert », plus explicite transférable. Quand résoudre un problème suppose d'accéder à de l'information collante sur plus d'un site, la maîtrise des coûts dans le développement d'une innovation suppose de procéder de façon itérative, avec des allers et retours de techniciens entre sites ou bien avec un transfert de « prototypes » d'une division à l'autre (cas de la firme intégrée) ou encore de l'utilisateur au

---

<sup>42</sup> Par exemple, en recourant au *screening* aléatoire des molécules, les laboratoires pharmaceutiques étaient incapables de fournir une réponse au *pourquoi* de l'efficacité du principe actif, car les propriétés et la structure de la molécule étaient inconnues.



manufacturier<sup>43</sup>. Dans certaines circonstances, il peut être économiquement plus rentable de faire bouger le locus de résolution des problèmes plutôt que de faire bouger l'information<sup>44</sup>.

Par ailleurs, une technologie produite ne peut être transférée à une autre firme que si elle dispose déjà d'un stock de connaissances, d'informations et de compétences, ce que Cohen et Levinthal appellent la « *capacité d'absorption* » (Cohen et Levinthal, 1990).

Quand ces ressources additionnelles sont à créer ou répliquer, le transfert technologique entre firmes peut impliquer des coûts additionnels importants. Sur un panel de 26 projets internationaux de transfert de technologie, Teece évalue ainsi à 19 % en moyenne du coût initial de la technologie les coûts liés à la transmission et à l'absorption de la connaissance connexe, par exemple l'adaptation des méthodes de production ou du contrôle qualité (Teece, 1977).

Ceci a des implications en terme d'intégration ou de désintégration verticale dans les industries : « [...] *comme les firmes emploient de façon croissante des bases de connaissance qui sont des catégories plus universelles, et produisent de l'information qui est utilisable dans un grand nombre de contextes différents, les coûts à contracter diminuent* » (Arora et Gambardella, 1994, nous soulignons).

Avec une structure industrielle concurrentielle et une connaissance générale et abstraite largement diffusée, le risque contractuel pour les fournisseurs et les clients devient minime et l'incitation à intégrer verticalement se réduit.

**En revanche, dans les industries où l'information reste fortement dépendante du contexte, ce type de réorganisation demeure impossible :** « *De l'information collante ou dépendante du contexte, encourage l'intégration verticale* » (*idem*).

---

<sup>43</sup> L'utilisation de prototypes s'est ainsi développée dans l'agroalimentaire, car ceux-ci sont rapides à produire, peu coûteux à fabriquer et à transporter. Une interaction à distance entre industriel et client distributeur est ainsi possible, sans sacrifier à la réactivité.

<sup>44</sup> Cela peut expliquer pourquoi dans une industrie comme celle des circuits intégrés à application spécifique, les manufacturiers se sont orientés vers des produits « *génériques* » qui sont fournis au client avec une suite logicielle de dessin : le client adapte ensuite le produit à ses besoins. Les problèmes sont conceptualisés en termes généraux et abstraits : le manufacturier crée des circuits intégrés suffisamment flexibles pour satisfaire un grand nombre de clients. Cela évite d'acquérir une information détaillée sur les besoins des clients avant la fabrication de circuits customisés (Arora et Gambardella, 1994). Dans le cas des semences végétales, le processus innovant de développement des semences hybrides de maïs a été mené conjointement par les stations d'expérimentation locales et les compagnies semencières : il s'agissait en effet de d'intégrer des facteurs régionaux spécifiques (type de sol, topographie, durée de la saison de végétation, etc.) pour aboutir à des produits adaptés (Griliches, 1957, cité par Von Hippel, 1994).

Dans une technologie, la connaissance tacite englobe les savoir-faire, les règles à vue de nez et autres « astuces » du métier, par opposition à la connaissance codifiée dans les schémas directeurs, les manuels ou encore les brevets (Arora, 1996) : « *Le transfert de connaissance tacite requiert, presque par définition, des contacts en face-à-face. Les services techniques sont le moyen par lequel une information importante sur les procédures et les pratiques, les règles à vue de nez, et les modifications pour s'adapter à différentes circonstances, peuvent être transférées au licencié* » (Arora, 1996, trad. libre)

Le succès d'un projet innovant dépend beaucoup de la façon dont il est préalablement divisé en « tâches » (Von Hippel, 1990). Certains projets peuvent être partagés en plusieurs centaines de tâches. Résoudre les problèmes (« *problem-solving* ») et générer de l'information nouvelle sont les activités principales menées lors de processus innovant.

Or il peut exister une interdépendance entre deux tâches en matière de résolution des problèmes : « [L'interdépendance] *est la probabilité que les efforts pour réaliser l'une des tâches de la façon spécifiée impliquent une résolution de problème dans une autre* » (Von Hippel, 1990, trad. libre). Si l'interdépendance est voisine de 0, cela veut dire que l'on a des sous-systèmes qui peuvent s'ajuster relativement indépendamment : « *Ainsi, on peut s'attendre avec une quasi-certitude à ce que les changements dans le design de certains composants d'un moteur de voiture requièrent des changements dans d'autres tâches de design, parce que les tâches sont de façon prévisible interdépendantes quant à la résolution des problèmes. Par exemple, la résolution des problèmes relatifs à la forme du haut d'un piston d'un moteur auto est de façon prévisible très interdépendante de la forme de la cavité de la tête du cylindre d'un moteur auto : les deux se combinent pour donner la forme générale d'une chambre à combustion de moteur auto, et la forme de la chambre à combustion est une variable importante du design moteur. Par opposition, la chance que des changements de l'un ou de l'autre de ces composants requièrent des changements dans les tâches de dessiner beaucoup d'autres parties du moteur auto – allant de l'alternateur au bâti de moteur – sera vue de façon prédictible comme très faible par ceux qui comprennent le dessin de moteur automobile* » (*idem*).

L'exemple du développement automobile correspond à des changements « routiniers », pour lesquels les techniciens ont une bonne connaissance a priori des interdépendances. Pour de tels projets, il est relativement aisé d'ajuster les « frontières » des tâches distribuées, de façon à limiter la résolution de problème impliquant plusieurs équipes spécialisées, et les coûts de communication afférents.

Pour les projets impliquant une grande part de nouveauté (« *very novel projects* »), c'est beaucoup plus difficile ; une deuxième solution est alors de limiter les coûts à s'engager dans des activités de résolution de problèmes transversaux à plusieurs tâches (« *cross-boundary problem-solving* »).

Dans les organisations, une activité de résolution de problème peut mobiliser plusieurs individus, ce qui génère des **coûts de communication et de coordination**. Le seul fait de répartir les tâches génère des coûts de communication additionnels dans l'interaction entre individus spécialisés dans une tâche.

La distinction opérée par Von Hippel entre innovation « routinière » et innovation « novatrice » rappelle celle distinguant les innovations incrémentales des innovations radicales. La partition du projet en tâches, de façon à limiter l'interdépendance dans la résolution de problèmes, répond au **principe de modularité**. Elle permet des changements autonomes au niveau de chaque sous-système – par opposition aux changements systémiques – sans avoir à transmettre de la connaissance ou de l'information.

**Modularité.** Manière de découper les produits, mais aussi les services, des offres de crédit, des contrats d'assurance..., en sous-ensembles indépendants qu'on peut fabriquer, acheter, contrôler, etc., séparément. Réponse apportée par les entreprises au changement de plus en plus rapide des produits et des services demandés par les clients et au choix de plus en plus étendu que ceux-ci désirent. La modularité permet en effet de recomposer l'offre en permanence sans nécessairement en modifier tous les composants  
(Duval, 2000)

Le cas alternatif est celui où la technologie n'est pas modulaire : il existe alors une indivisibilité dans le processus de production de connaissance et seules les firmes ayant développé la technologie peuvent réaliser les applications. Les activités de recherche et de développement ne peuvent être séparées à travers l'espace et les organisations. L'ensemble du processus d'innovation sera pris en charge par la même firme.

Pour Milgrom et Roberts, la connexité des transactions est **source d'aléas et de coûts de transaction** (Milgrom et Roberts, 1997). Si le « problème » de l'interdépendance n'est pas résolu via la standardisation des procédés ou des interfaces (systèmes modulaires), il peut l'être par la coordination étroite des plans entre firmes, voir, cas limites, l'intégration verticale ou horizontale.

### 3.4. Conséquences organisationnelles des interdépendances dans les processus d'innovation

#### §3.4.1. Coûts de transaction dynamiques et intégration verticale

Dans un régime de progrès technique rapide, la supériorité de l'organisation interne sur l'externalisation est en général retenue : « [...] *la décentralisation des marchés rend difficile de coordonner une réorientation complexe de la production en face du changement ; Au contraire, un arrangement plus centralisé peut permettre de réduire les coûts du changement radical, toutes choses égales par ailleurs* » (Langlois, 1992, trad. libre).

Une catégorie de coûts de transaction négligés dans la NEI serait ainsi **les coûts de transaction dynamiques**, définis par Langlois comme « *les coûts de persuader, négocier, coordonner, et enseigner aux fournisseurs extérieurs* » (*idem*) C'est un type différent de « *frictions* » dans l'échange qui ne naissent pas des risques contractuels, mais plutôt des coûts engendrés par une succession d'ajustements. Toute succession d'ajustements ne génère néanmoins pas de tels coûts ; il faut une forme très particulière d'interdépendance entre deux activités : « *L'interdépendance doit être telle qu'un changement à une étape de production requiert un changement à une ou plusieurs autres étapes. C'est-à-dire que cela doit être systémique* » (*ibid.*). En effet, l'efficacité de la division du travail tient justement à la concentration des opérateurs de l'atelier sur un nombre restreint de tâches et de problèmes – entraînant effets d'apprentissage et opportunités de mécanisation. Ces ajustements sont largement autonomes : autres considérations mises à part, les ateliers peuvent être disjointes en plusieurs firmes.

Quand les ajustements technologiques sont interconnectés de façon systémique, l'intégration de ces activités sous une propriété unique peut s'avérer optimale pour **faciliter les nombreux ajustements à différentes étapes**.

La coordination par la Hiérarchie peut alors être supérieure au marché ; Langlois prend l'exemple du producteur automobile Ford lors de l'introduction de la chaîne d'assemblage continue : « *Dans les premiers temps de l'industrie, les producteurs d'automobile étaient des assembleurs, c'est-à-dire qu'ils achetaient sous contrat quasiment l'ensemble des éléments qui allaient dans les voitures, ne se réservant que l'étape de l'assemblage. Ils pouvaient faire cela car l'économie américaine – et la région de Détroit en particulier – offrait sur le marché une quantité importante de machines et de capacités de traitement des métaux à usage général. Toutefois, l'innovation de la chaîne d'assemblage mobile chez Ford a rendu*

*ces capacités obsolètes, car Ford pouvait produire les éléments en masse de façon beaucoup moins coûteuse que s'il les achetait sur le marché. Parce que Ford ne put rapidement et à faible coût transférer à ses fournisseurs la nature (partiellement tacite) de son innovation – qui était dans tous les cas un processus lent à déployer – il fut forcé d'intégrer verticalement dans la fabrication d'éléments. Néanmoins les imitateurs comme General Motors purent tirer partie de la diffusion éventuelle des idées de Ford au marché, et nécessita ainsi moins d'intégration [...] Plutôt que de produire, on peut enseigner aux autres comment produire et les persuader de le faire. En principe, Henri Ford aurait pu enseigner aux fournisseurs extérieurs d'éléments [automobiles] les techniques de la chaîne d'assemblage mobile et les persuader de les utiliser pour une production à grand volume. Les coûts en auraient été prohibitifs [...] Dire que la firme doit étendre des frontières pour couvrir les nouvelles activités implique qu'il est coûteux d'offrir ses capacités sous licence, ce qui signifie qu'il doit y avoir des coûts de transaction d'un certain type » (Langlois, 1992, trad. libre)*

### **§3.4.2. Intégration de la connaissance dispersée et maintien de fortes incitations : les avantages des alliances stratégiques**

Pour d'autres auteurs, les formes Hybrides seraient plus adaptées face aux changements rapides car elles permettent de maintenir les avantages de firmes spécialisées tout en limitant les coûts de coordination.

En s'appuyant sur le cas de l'industrie des hautes technologies, Teece présente les avantages des « *alliances stratégiques* », une catégorie de partenariats portant sur la recherche et développement, la fabrication et le marketing, associant étroitement des entités juridiquement séparées en permettant pour les cocontractants l'accès à des technologies et à des actifs complémentaires (Teece, 1992). Par rapport au « marché », les alliances impliquent une interaction constante, des canaux d'information plus ouverts, plus de confiance et moins de concentration sur le prix. Dans ces structures, le pilotage est axé sur la négociation (Teece, 1996). Ces alliances, caractéristiques de réseaux innovants, s'avèrent selon l'auteur particulièrement adaptées à un régime de progrès technologique rapide.

Le high-tech est caractérisé par une forte dispersion de la connaissance entre firmes, une incertitude élevée et des cycles de vie du produit courts. Les liens étroits et les mécanismes de feed-back à la Kline et Rosenberg (1986) doivent ici opérer rapidement. Les innovations y ont le plus souvent un caractère systémique : « *Dans une technologie-système, une avancée portant sur une partie du système peut non seulement permettre mais nécessiter des changements à d'autres niveaux [...] des interdépendances étroites requièrent de l'interaction des flux d'information et de matériaux entre les organisations* » (Teece, 1992, trad. libre).

On pourrait s'attendre à une supériorité de la firme intégrée pour assurer ce type de changement. En effet, la connaissance tacite est difficile à articuler et à codifier, ce qui pose des problèmes de transfert : « *Un corollaire est que le transfert de technologie est souvent difficile sans le transfert des individus clef. Cela explique dans le même temps pourquoi l'imitation est souvent coûteuse, et pourquoi la diffusion de nouvelle technologie dépend souvent de la mobilité d'ingénieurs et scientifiques* » (Teece, 1996, trad. libre).

Devant la difficulté à organiser l'échange de savoir-faire par le marché, il est probable que celui-ci sera remplacé par des relations bilatérales privilégiées ou bien par l'intégration si les obligations réciproques deviennent impossibles à spécifier : « *Le transfert de savoir-faire à l'intérieur de la firme permet d'éviter le besoin de négociations répétées et réduit les hasards de l'opportunisme. Une meilleure révélation [des informations], un accord facilité, une meilleure gouvernance, et par conséquent une meilleure exécution du transfert de savoir-faire en résulteront probablement* » (Teece, 1990)

Mais cette forme organisationnelle a deux limites : les compétences peuvent ne pas être disponibles dans la firme X ou la firme Y, et l'intégration sous une propriété unifiée limite les incitations à innover.

Entre le marché et la hiérarchie, l'alliance stratégique est en mesure d'assurer une coordination étroite tout en évitant les effets négatifs de l'organisation bureaucratique, selon Teece particulièrement dommageables dans le *high-tech*. En effet, la compétition – notamment pour des technologies rivales – reste forte et les incitations à innover élevées. Ces observations vont dans le sens de celles de Williamson, pour lequel une forme coordonnée d'adaptation peut être réalisée au sein de Hiérarchies mais également d'arrangements interentreprises non-standard (Williamson, 1991)<sup>45</sup>.

### **3.4.3. Adaptation des formes organisationnelles au changement**

A l'échelle de l'industrie, les structures organisationnelles ont des aptitudes différentes dans le pilotage de l'innovation technologique. Teece propose de caractériser des archétypes d'organisation mésoéconomique en fonction de la structure interne, formelle et informelle, de la firme, et de ses relations avec les autres entreprises (Teece, 1996). Il suggère qu'il y a des différentes majeures entre formes organisationnelles concernant le type d'innovations qu'elles sont à même de supporter (voir figure p. 92).

---

<sup>45</sup> Dans un contexte où la vitesse et la capacité de réponse sont cruciales, la firme peut toutefois regagner un avantage sur l'alliance en adoptant une structure décentralisée laissant une large autonomie aux unités spécialisées (Teece, 1996) ; cela ne règle toutefois pas le problème des plus faibles incitations.

Plus l'innovation est systémique, plus grande est l'**interdépendance** et plus fréquent est le risque de s'exposer à des hasards contractuels. Une coordination étroite doit être assurée et cela nécessite généralement une proximité des personnels au sein d'une même entreprise consolidée. Les firmes multiproduits, intégrées et hiérarchiques (« *multiproduct, integrated, hierarchical firm* ») sont bien adaptées à ce type d'innovation.

Elles présentent également l'avantage de ne pas avoir à recourir au « marché » des savoir-faire et de capter ainsi toute la valeur attachée à la technologie. Le problème du caractère tacite de la connaissance est en outre limité car il est à priori plus facile de redéployer des employés entre diverses unités de production, plutôt que de s'appuyer sur des cocontractants.

Néanmoins, quand les capacités n'existent pas à l'intérieur de la firme mais au sein d'unités non affiliées, une alliance est la deuxième meilleure solution : des relations intenses et durables sont tissées avec d'autres firmes, verticalement et horizontalement, notamment par le biais de prises de participation. Entrent dans cette catégorie les arrangements entre grands laboratoires pharmaceutiques et start-up des biotechnologies, le consortium Airbus ou encore le réseau associant étroitement Toyota et ses fournisseurs.

Quand de nouvelles capacités doivent être créées pour bénéficier des gains de l'innovation, les firmes ultra flexibles de type Silicon Valley (« *High flex 'Silicon Valley'-type firms* ») ont un avantage sur les grandes entreprises multi-produits. Elles ont une structure moins hiérarchique avec des processus de décision décentralisés, une forte culture d'entreprise et une moins grande spécialisation des techniciens. Elles sont extraverties, externalisent une large fraction de leurs approvisionnements et ont recours à des partenariats stratégiques avec d'autres entreprises du même type, ainsi qu'à un financement reposant partiellement sur le capital-risque. Cependant, quand l'innovation est systémique, elles ont tout intérêt à réaliser elles-mêmes les investissements complémentaires plutôt qu'à s'associer avec d'autres entreprises en réseau car il est délicat de s'approprier pleinement les gains d'une telle innovation. Ces firmes spécialisées ont également un avantage quand l'innovation est autonome.

Lorsque la technologie existe à l'extérieur, une société virtuelle peut toutefois aussi être bien adaptée au changement. Ces entreprises (« *virtual corporations* ») achètent sur le marché ou sous-traitent tout. Elles peuvent être innovantes mais l'absence d'unités de production interne et de réelles capacités manufacturières les rendent tributaires d'un ensemble de contrats qui peuvent s'avérer risqués et par ailleurs peu efficaces si

l'interdépendance entre technologies est importante : elles ne sont par conséquent pas bien adaptées aux changements systémiques.

Quand de nouvelles capacités doivent être créées, ce type d'organisation trouve en outre ses limites. Il est nécessaire de former un partenariat durable, sous la forme d'une alliance, avec des firmes ultra flexibles innovantes.

	<u>Type d'innovation</u>	
	autonome	systémique
Les capacités existent à l'intérieur de la firme	S	M
Les capacités existent en dehors de la firme	V	A
Les capacités doivent être créés	A, S	S

Forme organisationnelle :

S = Type *Silicon Valley*

M = Intégrée multiproduits

A = Alliance (virtuelle avec échange de capitaux)

V = Virtuelle (sous-traite tout)

**Figure 2.2.** Type d'innovation, distribution des capacités et formes organisationnelles (Tiré de Teece, 1996, p.218)

Devant les études de cas mettant en avant tantôt la réussite de grandes firmes intégrées, tantôt celle de regroupements localisés de PME, Langlois et Robertson proposent leur propre interprétation des avantages respectifs de la grande entreprise et des réseaux de firmes spécialisées (Robertson et Langlois, 1995).

En étudiant plus finement la nature du changement, autonome *v.* systémique et incrémental *v.* radical, ils sont conduits à nuancer l'interprétation de Langlois (1992). Plutôt que de s'en tenir à la seule dimension de la nature de la propriété des actifs pour caractériser l'organisation entre entités de production horizontalement spécialisées, ils proposent une définition de l'organisation basée sur l'intensité des relations établies entre entités (voir figure p. 94).



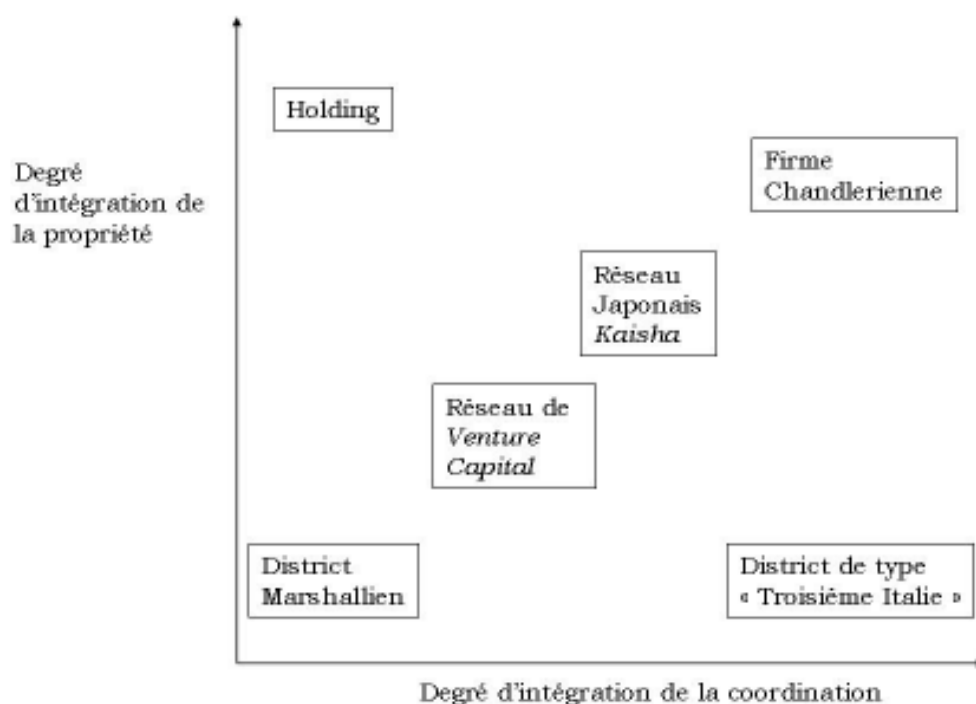
Leur typologie se fonde ainsi **(1)** sur le degré d'intégration de la propriété, mais également **(2)** sur le degré « *d'intégration de la coordination* », c'est-à-dire de l'intensité et de la pérennité des interactions hors marché entre entités spécialisées.

En effet, deux entités peuvent être intégrées dans une holding mais échanger des produits semi-finis sur la base de relations de marché, sans planification préalable ni transfert fréquent d'information et de connaissances – tandis qu'à l'inverse, deux entités juridiquement indépendantes peuvent établir des liens durables allant jusqu'à une coordination étroite de leurs plans de production.

Parmi les réseaux de firmes, on peut distinguer les districts marshalliens de la fin du XIX<sup>e</sup> – dans lesquels des firmes indépendantes très spécialisées produisent des biens peu différenciés échangés sur la base de mécanismes de marché – des districts de type « Troisième Italie » où les relations sont de nature fortement coopérative. Les « *réseaux innovants* » comme la Silicon Valley et la Route 128 sont une variante dans laquelle un certain degré d'intégration de la propriété est établi par le biais de sociétés de capital-risque. Ces entrepreneurs assurent également une coordination entre les fournisseurs et clients du réseau.

A l'opposé du district marshallien, la firme chandlerienne combine un degré élevé d'intégration de la propriété avec une coordination administrative des différentes unités de production.

Comme leurs confrères américains, les constructeurs automobiles japonais s'appuient largement sur la sous-traitance : mais dans le *kaisha*, des relations durables et étroites associent la firme à ses fournisseurs, et le partage d'information est encouragé. La propriété est partiellement intégrée, l'entreprise leader détenant souvent une part substantielle du capital des autres membres du réseau (Robertson et Langlois, 1995).



**Figure 2.3.** Deux dimensions de l'intégration (Tiré de Robertson et Langlois, 1995, p.548)

**Dans un contexte de changement technique, les avantages comparés de ces formes organisationnelles dépendent (1) du caractère autonome ou systémique de l'innovation et (2) de son degré de radicalité.** Il n'y aurait donc pas d'un côté des innovations autonomes prises en charge par des réseaux de firmes spécialisées, et de l'autre des innovations systémiques nécessitant un haut degré à la fois d'intégration de la propriété et de la coordination, mais plutôt trois types d'innovations correspondant à trois formes différentes d'incertitude.

**Table 2.5.** Nature du changement technique.

	<i>Autonome</i>	<i>Systémique</i>
<i>Lent / incrémental</i>	Changement paramétrique	Changement stratégique
<i>Radical</i>	Changement structurel	(Sans objet)

D'après Robertson et Langlois (1995)

Ils soulignent que les innovations radicales sont souvent réalisées au sein de réseaux de PME tandis que les grandes entreprises conglomérales s'avèrent incapables de piloter en interne ce type d'innovation. Si ces grandes entreprises sont aptes à réarranger, *parfois de façon drastique*, leurs capacités pour profiter d'inventions disponibles sur le marché, tout en

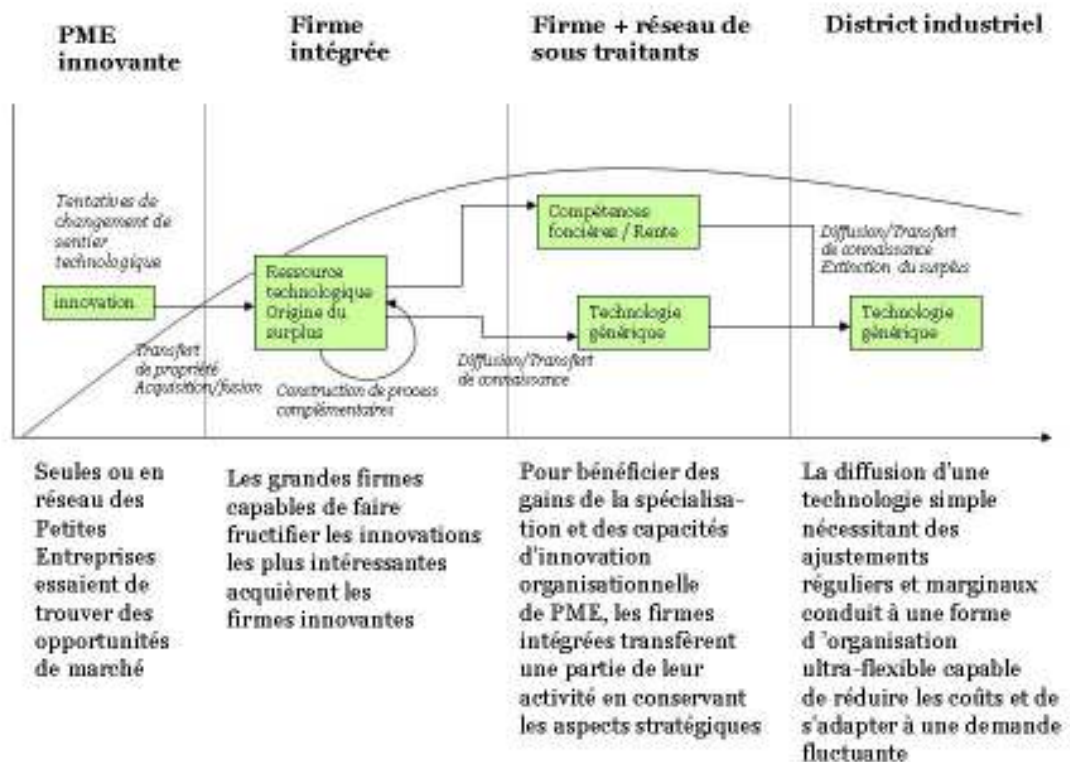
restant dans le périmètre habituel de leurs activités – ce que les auteurs appellent le **changement stratégique** – c’est dans les réseaux de PME innovantes en interaction permanente que surgissent souvent des innovations bouleversant le paradigme technologique d’une ou plusieurs industries. Quant aux districts industriels, ils sont bien adaptés aux évolutions mineures, au changement qualifié de paramétrique, i.e. « *le changement de variables connues dans un contexte connu* », par exemple pour un district du prêt-à-porter haut de gamme, le type et la catégorie de tissu, la mode de l’année, etc. Quand une industrie est dans la phase mature du cycle de vie du produit, l’innovation étant essentiellement autonome, ce type d’organisation est probablement la plus efficace.

**Table 2.6.** Adaptation des formes mésoéconomiques au type de changement.

Districts marshalliens et « Troisième Italie »	Firmes chandleriennes	Réseaux japonais	Réseaux innovants
Paramétrique	Stratégique		Structurel

Tiré de Robertson et Langlois (1995)

On peut synthétiser les propositions de Teece, Langlois et Robertson dans le diagramme suivant:



**Figure 2.4.** Adaptation des formes organisationnelles au cycle de vie du produit.

## Conclusion

La branche de la gouvernance de la Nouvelle Economie Institutionnelle donne une interprétation de l'organisation économique sous l'angle de la recherche d'efficacité : les entrepreneurs mettent en place des structures de gouvernance discrètes (Marché, Hybride, Hiérarchie) afin de minimiser les coûts de production et de gouvernance. Selon Williamson, ceux-ci s'élèvent sur les marchés quand les transactions mettent en œuvre des actifs spécialisés générateurs de surplus mais ayant un faible usage alternatif. Des validations empiriques ont confirmé le rôle des attributs des transactions dans les choix d'approvisionnement des entreprises.

Un éclairage complémentaire est donné par Barzel : dans l'échange, les coûts de la mesure des dimensions de la valeur de la matière première échangée déterminent des modalités particulières de coordination et peuvent, dans certaines conditions, exclure l'utilisation du marché et des engagements contractuels.

Chaque arrangement institutionnel génère des coûts de transaction, ce qui explique que le critère d'efficacité est relatif : coûts de mesure, coûts de mise en exécution des accords, coûts d'adaptation.

Dans un contexte de rapide changement technologique et d'interdépendance forte entre activités d'amont et d'aval, la question de l'adaptation devient sensible. Les avantages comparés des formes hybrides et de la hiérarchie sont discutés ; il ressort de la littérature que la question de la production, du transfert et de la réplication de la connaissance est cruciale.

Le croisement de perspective opéré par des auteurs comme Langlois et Teece entre Nouvelle Economie Institutionnelle et approche des compétences permet ainsi d'éclairer pourquoi des phases d'intégration verticale et de désintégration peuvent se succéder dans une industrie.

Comme nous le verrons dans le chapitre 4 dans le cas de la vitiviniculture, la structure unifiée est efficace quand les apprentissages sont connexes.

Avant cela, nous allons étudier la nature des relations entre producteurs de matières premières dans les Nouveaux Pays Exportateurs de vins, en la contrastant avec le cas bourguignon.

## Chapitre 3

# Des instruments de coordination pour la qualité : la diversité des arrangements contractuels

---

L'échange ponctuel est l'une des formes traditionnelles les plus répandues d'organisation économique des transactions dans les secteurs de l'agriculture et de l'élevage. L'industrialisation des filières agroalimentaires et les exigences de qualité, instrumentale, organoleptique, sanitaire, environnementale, éthique, ont remis en cause cette organisation des transactions passant par le seul mécanisme anonyme des prix au profit d'autres instruments de coordination avec l'aval, qu'il s'agisse de la mise en place d'incitations, du développement des flux d'information entre acteurs, jusqu'à une étroite collaboration entre producteurs et marchands ou transformateurs.

Les contrats véhiculent une grande diversité d'instruments de coordination pour la qualité (s.1).

Dans les industries vitivinicoles du Nouveau Monde, où comme en Champagne les transactions portent essentiellement sur du raisin frais, la spécificité temporelle est l'une des raisons du développement d'engagements formels. Ces contrats de vente utilisent des indicateurs de la qualité pour rémunérer la matière première (s.2).

Au travers de l'exemple californien, nous montrons que la coordination par la mesure des attributs trouve sa limite en viticulture de qualité haute, avec des indicateurs objectifs peu performants ou indisponibles en l'état des connaissances. Des contrats de production très incomplets se substituent alors aux contrats de vente, avec une intervention du client dans le processus de production du récoltant (s.3).

Une autorité s'exerçant sur l'ensemble du cycle de production facilite l'adaptation du contrat, avec une altération des incitations monétaires (s.3.3). Les travaux d'autres auteurs confirment que l'implication explicite du metteur en marché dans la direction du vignoble est plus importante dans les régions à haut potentiel (s.4).

Dans le cas bourguignon, les engagements fermes entre entreprises sont plus rares, la plus faible spécificité temporelle des transactions et l'existence d'institutions favorisant le fonctionnement du marché anonyme (s.5)

## **Section 1 – Le développement des contrats dans l'agriculture**

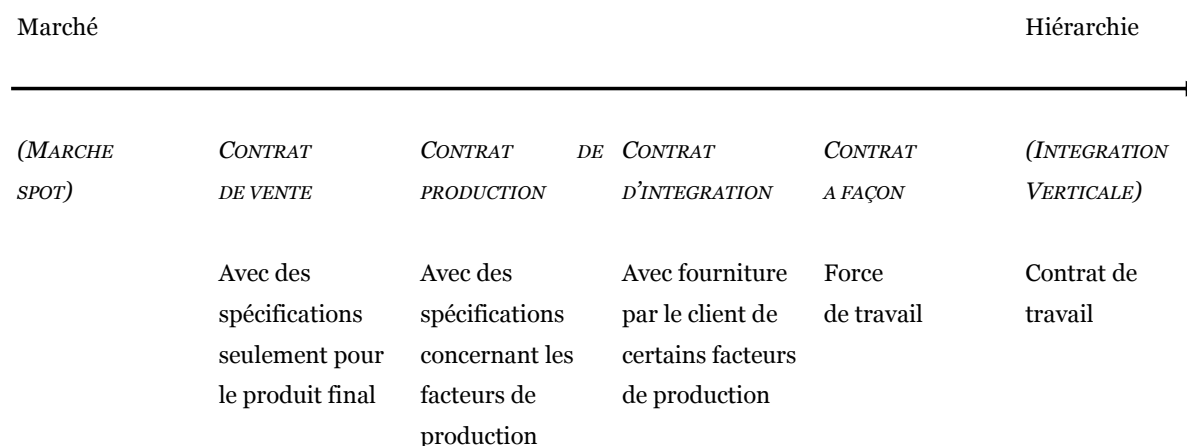
Hueth, Ligon, Wolf et Wu (1998) classent les instruments de coordination en quatre grandes catégories : **la créance résiduelle**, c'est-à-dire une rémunération de la matière première en fonction du prix sur le marché de l'expéditeur, ce dernier et le récoltant partageant le risque, **la mesure des attributs** du produit à la livraison, avec éventuellement un paiement modulé, **le contrôle des inputs** entendu comme la spécification des facteurs entrant dans le processus de production et des tâches en cours de campagne (variétés de semences, densités de plantation, irrigation, applications phytosanitaires, date et conditions de récolte), enfin **la surveillance** (« monitoring ») par des agents de terrain de la firme de la bonne exécution des tâches par le fermier et son collectif de travail.

Ces instruments de coordination supposent un agrément préalable des deux parties, tacite ou formalisé par un document légal. C'est la définition du contrat au sens commun du terme. Les clauses formelles ne représentent toutefois qu'une partie de l'arrangement contractuel : *« L'essentiel de ce qui gouverne les relations entre les récoltants et leurs intermédiaires ne fait pas partie de contrat formel, mais plutôt existe comme un ensemble de règles tacites et de contingences comprises par les deux parties »* (Hueth et al., 1998, traduction libre).

En dehors des contrats de courtage (*broker contracts*) qui concernent surtout les produits végétaux frais et se basent sur la créance résiduelle, on trouve trois grands types de contrats dans les filières agroalimentaires : (1) les contrats de vente, spécifiant les attributs du produit final, (2) les contrats de production, comportant des clauses sur les inputs, et (3) les contrats d'intégration dans lesquels le client fournit certains inputs au récoltant ou à l'éleveur (Mazé, 2000).

Ces arrangements institutionnels situés entre le pilotage par le seul mécanisme des prix et celui par un centre de commande et de contrôle peuvent être ordonnés selon leur proximité avec l'un ou l'autre des pôles (voir figure ci-dessous).

**Figure 3.1.** Principaux types de contrats dans l'agriculture (Adapté de Mazé, 2000 et 2003a).



On ne développera pas la problématique des arrangements contractuels dans l'agriculture et l'interprétation économique des dispositifs mis en place par les clients ; une synthèse est disponible en annexe V. Notons seulement que les contrats d'intégration concernent surtout les filières animales hors-sol tandis que les contrats de vente se développent dans l'ensemble des filières de produits transformés : viandes, huiles, meunerie, etc. (voir table page suivante).

Les quatre instruments ne sont pas exclusifs les uns des autres : ils peuvent être substitués ou compléments les uns des autres. Hueth et ses coauteurs soulignent que ce caractère complémentaire ou substituable est étroitement dépendant du contexte, ce sont des caractéristiques biologiques de la spéculation considérée, des technologies associées – méthodes de production mais également méthodes de mesure – et de l'histoire locale : « Comme le démontre l'exemple de la tomate à longue durée de vie sur les étales [...] le contrôle des inputs sous la forme d'une obligation spécifique en [matière de matériel] génétique peut être un substitut pour la surveillance et la mesure. Dans d'autres circonstances, le contrôle des inputs peut aboutir à de plus grandes incitations à surveiller et à mesurer. Par exemple, si une variété de semence spécifique génère un produit qui obtient un surpris sur le marché, un intermédiaire peut choisir de requérir de ses récoltants d'acheter et de planter cette variété. Et, si cette variété est plus fragile que les autres cultivars (e.g. hautement sensible au gel), et demande en conséquence des niveaux extraordinaires d'attention, l'intermédiaire peut tout à fait choisir d'accroître les investissements en surveillance et en mesure. Encore une fois, la relation entre les instruments est gouvernée par le contexte » (Hueth et al., 1998, trad. libre).

**Table 3.1.** Quelques études sur les contrats d'approvisionnement en produits de l'agriculture et de l'élevage.

Type de contrat	Principal instrument de coordination	Productions concernées <sup>a</sup>	Références
CONTRAT DE COURTAGE	Créance résiduelle	Fruits et légumes frais	Hueth, Ligon, Wolf et Wu (1999), Hueth et Ligon (1999, 2001), Ligon (2001)
CONTRAT DE VENTE	Mesure des attributs <i>spécifications seulement pour le produit final</i>	Fruits et légumes transformés Tomate pour concentré Soja Betterave Blé Blé (Australie) Porc Bovins Bovins (France) Bovins (Espagne)	Hueth, Ligon, Wolf et Wu (1999) Alexander, Goodhue et Rausser (2000), Hueth et Ligon (2003) Sykuta et Parcell (2003) Hueth et Melkonyan (2003) Lambert et Wilson (2003) Patton et Brennan (2003) Lawrence, Schroeder et Hayenga (2001) Schroeder et Graff (2000), Lawrence, Schroeder et Hayenga (2001), Feuz, Ward et Schroeder (2001), Ward, Schroeder et Feuz (2001a, 2001b), Hueth et Lawrence (2002) Mazé (2000, 2003a, 2003b) Gonzales-Diaz, Fernandez-Barcala et Arrunada (2003)
CONTRAT DE PRODUCTION	Contrôle des inputs <i>spécifications concernant les facteurs de production</i>	Soja non OGM Blé Pois (Danemark) Porc	Sykuta et Parcell (2003) Lambert et Wilson (2003) Olesen (2003) Cozzarin et Barry (1998), Martinez, Smith, Zering (1998)
CONTRAT D'INTEGRATION	Contrôle des inputs <i>le client fourni certains facteurs de production</i>	Betterave (Slovaquie) Volaille Porc	Gow, Streeter et Swinnen (2000) Knoeber (1989, 1999), Hennessy (1996), Ménard (1996), Goodhue (1999), Martinez (2002) Cozzarin et Barry (1998), Key et McBride (2003), Vukina (2003), Dubois et Vukina (2004)

<sup>a</sup> Sauf précision, les cas concernent les Etats-Unis.

Les auteurs ne mentionnent pas l'autorité comme instrument de coordination distinctif. Nous avons vu que celle-ci peut jouer un rôle essentiel dans les arrangements institutionnels intermédiaires entre le Marché et la Hiérarchie (Ménard, 1996).



Derrière ce que Hueth et ses coauteurs nomment *contrôle des inputs*, on peut distinguer deux sous-classes d'instruments. L'inscription de la nature du matériel végétal, du type de dispositif d'irrigation (aspersion, goutte-à-goutte) ou des techniques de récolte, dans un cahier des charges, est réalisée lors de la signature du contrat.

Mais tout contrat est par nature incomplet *ex-post*; cela laisse de l'espace pour l'opportunisme mais également, symétriquement, pour le recours à l'autorité en cas d'événements non prévisibles. Il peut donc également être spécifié, de façon tacite ou formelle, que l'intermédiaire (ou transformateur) dispose *ex-post* d'une autorité sur le récoltant qu'il peut exercer en fonction de contingences imprévues et difficilement contractualisables *ex-ante*: applications de pesticides en cours de campagne, adaptation des apports en eau, date de récolte, redéploiement d'actifs et de ressources. Ce droit de commande résiduel limite l'autonomie du fermier. Ce n'est toutefois pas un droit unilatéral mais un droit négocié au début de la relation. Il nous paraît donc profitable de distinguer l'autorité du contrôle *ex-ante*.

Par exemple, les contrats utilisés dans les années 1960-70 dans les régions de viticulture de masse des Nouveaux Pays Exportateurs de vin, stipulaient souvent la variété cultivée par le récoltant (contrôle *ex-ante*). Mais ce dernier était autonome quant aux interventions techniques en vignes.

Dans l'alignement les objectifs du récoltant avec ceux de la firme, les instruments sont par ailleurs souvent complémentaires des incitations fournies par le système des prix, par exemple quand la mesure d'un attribut donne lieu à un bonus ou à une pénalité par rapport au « cours » de la matière première, entendu comme le prix moyen de référence sur le marché, ou bien quand le respect d'un cahier des charges entraîne une élévation des coûts de production du récoltant et donne lieu à un paiement additionnel compensatoire.

Mais ces instruments de coordination peuvent également se substituer partiellement ou totalement au système des prix: un contrôle des inputs imposant des investissements faiblement recouvrables *ex-post*, nécessite des clauses additionnelles afin de sécuriser ces investissements. Cela peut prendre la forme d'une longue durée d'engagement mais également d'un prix plancher fixé dans le contrat afin de prémunir l'exploitant agricole du risque de renégociation opportuniste.

Par ailleurs les agents de terrain n'ont pas pour unique fonction d'inspecter les champs en recueillant de l'information sur la façon dont les récoltants s'acquittent de leurs tâches.

Ils informent, conseillent, et assument également des fonctions de management comme par exemple la fixation de la date de récolte : « *[Les] agents de terrain supportent la coordination logistique en plus de policer le comportement des récoltants* » (*idem*). Toutefois un recours important et récurrent à l'autorité de la firme, ou plutôt de ses agents de terrain, et donc réciproquement une diminution de l'autonomie du récoltant, impose des restrictions à l'utilisation du mécanisme des prix, et dans certains cas également à la mesure des attributs.

## **Section 2 – Contrats de vente en vitiviniculture**

Dans les Nouveaux Pays Exportateurs de vin, les transactions entre récoltants et industriels (vineries) portent essentiellement sur du raisin frais<sup>46</sup>. Le caractère périssable de la matière première rend attractive pour les fournisseurs un engagement précédant d'au moins quelques mois la période des vendanges ; le fait d'avoir un contrat est de surcroît en Californie et en Australasie une quasi-condition pour bénéficier de prêts bancaires. Pour les vineries, il est également nécessaire d'utiliser les installations de vinification en pleine capacité (Fraser, 2003). Du fait de cette **spécificité temporelle**, l'essentiel des transactions sont gouvernées par des contrats. La durée d'engagement peut toutefois n'être que d'une campagne.

Limités initialement à des clauses de prix et d'engagement en volume (plus rarement en surface), ces contrats incorporent depuis au moins les années 1970 des clauses « qualitatives », avec une évaluation de la matière première lors de la livraison. Nous verrons que ces indicateurs ne garantissent cependant qu'une qualité standard.

### **2.1. Caractéristiques mesurées**

#### **§2.1.1 Quelques indicateurs imparfaits**

Dans le cas des matières premières non fermentées, raisin frais, moûts, on dispose d'un petit nombre d'indicateurs objectifs permettant une appréciation des propriétés gustatives du futur vin. Ces prédicteurs peuvent être utilisés dans les contrats entre récoltants et transformateurs pour rémunérer le raisin frais « à la qualité ».

---

<sup>46</sup> Une différence avec les filières françaises, où, hormis en Champagne, les transactions portent surtout sur du vin non fini (voir infra s.3 et chapitre 5, s.3).

Dans les faits, les incitations sous forme de bonus, de malus et de déclassement concernent quelques attributs mesurés lors des livraisons :

**[1] Solides solubles totaux (SST)** : généralement exprimés en degrés Baumé ou en degrés Brix, ils sont un indicateur du contenu en sucres fermentescibles des baies (ces derniers représentant environ 90% des STT) et un excellent prédicteur du rendement potentiel en alcool après fermentation (Coombe et Dry, 1992).

**Table 3.2.** Equivalence des indices de solides solubles totaux dans le raisin.

<i>Baumé (degré)</i>	8.8	9.4	10.1	10.7	11.3	11.9	12.5	13.1	13.7	14.3	14.9	15.5
<i>Brix (degré)</i>	15.8	17.0	18.1	19.3	20.4	21.5	22.5	23.7	24.8	25.8	26.9	28.0
<i>Alcool potentiel par volume (%)</i>	7.5	8.1	8.8	9.4	10.0	10.6	11.3	12.5	13.1	13.8	14.4	15.0

Source : Johnson (1999)

Il s'agit également d'un indicateur de la maturité du fruit : jusqu'à la véraison, les baies sont peu sucrées, puis elles s'enrichissent brutalement en hexoses (principalement glucose et fructose). Durant la période de maturation, l'enrichissement continue jusqu'à ce que les sucres représentent de 17 à 25 % du poids de la pulpe, voir 40% pour les raisins touchés par la pourriture noble. Sous les climats tempérés, et plus encore en limite de culture de la vigne, les hauts rendements pénalisent cette richesse en sucres (Gallet, 1993). Les SST sont mesurés avec une bonne précision au réfractomètre sur des échantillons de jus pressés à la livraison.

**[2] Acides** (acides titrables ou AT) : mesure de la concentration en acides organiques, principalement les acides tartrique et malique (plus de 90% des AT), et secondairement l'acide citrique. Cette quantité diminue durant la période de maturation, notamment par dilution et par combustion respiratoire de l'acide malique (*idem*). Des doseurs automatiques donnent des résultats rapides et précis. En France, la quantité est exprimée en équivalent d'acide sulfurique (g/l. de jus) et en Australie en équivalent d'acide tartrique (Coombe et Dry, 1992).

**[3] pH** : c'est un autre mesure de l'acidité des mûts, en général inversement corrélée aux AT. Il est facilement mesuré au pHmètre.

Acides et pH sont des prédicteurs de la stabilité du vin lors du vieillissement et ont un effet sur la qualité organoleptique du produit, un niveau moyen d'acidité étant généralement recherché par le transformateur (Coombe et Dry, 1992).

**[4] Matériaux autres que le raisin** et **[5] Dégats sanitaires** sont des indicateurs de l'intégrité de la récolte. Ils sont déterminés par pesée et observation visuelle. Ces tâches sont éventuellement réalisées par une tierce-partie indépendante.

Introduits dans les années 1970 (Plummer, 1982), les schémas de rémunération basés sur le Baumé et (ou) les acides sont aujourd'hui largement répandus dans l'industrie du vin à l'échelle mondiale. Pris individuellement, ces prédicteurs sont toutefois imparfaits : par exemple, dans les vignobles de climat chaud, les raisins atteignant précocement la maturité en sucres tendent à donner des vins de meilleure qualité que ceux vendangés tardivement (Fraser, 2003). L'équilibre sucres/acides est donc un prédicteur plus pertinent. Des travaux déjà anciens et vulgarisés mettent en évidence la possibilité de lier le paiement de la matière première à des indices simples comme les « *ratios de maturité* », ( $^{\circ}\text{Brix} * 10/\text{AT}$ ), ( $^{\circ}\text{Brix} * \text{pH}$ ) ou encore ( $^{\circ}\text{Brix} * \text{pH}^2$ ) (Coombe et Dry, 1992 ; CRCV, 2003).

Idéalement, le raisin est donc récolté sain, sans pourriture et autres dégâts et quand les composants de la baie ont atteint l'équilibre sucres/acides. Ce sont les attributs mesurés depuis par les acheteurs de raisin en Californie, Australie et Nouvelle-Zélande, pour des paiements indexés à la qualité. Ils sont également utilisés en France dans les régions méridionales notamment, pour les livraisons aux coopératives. Ce sont des indicateurs très imparfaits de la qualité globale du produit. D'un côté, les ratios de maturité du raisin apparaissent comme des prédicteurs très frustrés de la qualité générale du vin, faciles à mettre en œuvre mais peu discriminants. De l'autre, les facteurs de qualité sont si nombreux qu'il faudrait multiplier les mesures spécifiques pour obtenir une prédiction fine des propriétés olfactives et gustatives du futur vin (par exemple doser les méthoxypyrazines donnant un caractère herbacé désagréable). Avec plus de 400 composés organiques répertoriés, la tâche paraît insurmontable. En outre, les méthodes de mesures disponibles sont coûteuses et on connaît encore mal le lien entre attributs objectifs et propriétés subjectives : « *La complexité de la plupart des méthodes permettant de quantifier les composants des saveurs qui sont présents à de très bas niveaux dans les raisins et les vins, est également une limite majeure à une large application de la mesure directe de ces composants. Une complication supplémentaire est que la connaissance de base sur l'identité des composants clés des saveurs et leur contribution aux caractéristiques sensorielles des vins n'est pas bien avancée* » (Gishen et al., 2001, trad. libre).

L'objectivation de la qualité des matières premières est encore du domaine prospectif : « [...] *dans l'état actuel des connaissances, il y a peu d'options évidentes, économiques, pour les vineries désirant mettre en place une unique procédure analytique qui soit relativement peu coûteuse, rapide, simple et reliant à la qualité générale [du vin]* » (*idem*).

Les metteurs en marché, en particulier les majors du Nouveau Monde, qui achètent un grand nombre de lots de raisin à destination de cuvées couvrant l'ensemble de la gamme, sont pourtant intéressés par le développement d'instruments permettant d'améliorer la prédiction de la qualité finale du produit, avec une mesure synthétique utilisable en routine et bien acceptée par les fournisseurs.

L'évolution récente majeure est la prise en compte des polyphénols afin d'obtenir des indicateurs de la maturité physiologique et du développement des précurseurs de flaveurs.

La recherche australienne, privée et publique, est en pointe dans ce domaine (Blair et al., 2001 ; CRCV, 2003).

**[6] Glycosyl-glucose total (GGT) :** c'est un indicateur de la concentration en anthocyanes (matières colorantes) et en précurseurs d'arômes liés dans la baie de raisin à des sucres (terpénylglycosides, glycosides de norisoprénoïdes, glycosides de phénols, etc.). Prometteur, sa mise en application pratique est toutefois complexe et coûteuse (Fraser, 2003).

**[7] Couleur :** c'est une caractéristique importante pour les vins rouges et un prédicteur de la qualité subjective du vin plus facile à mesurer que le GGT grâce à un spectrophotomètre conventionnel.

La spectroscopie infrarouge (SIR), technologie utilisée depuis de nombreuses années pour déterminer les niveaux de protéines et d'humidité dans les industries céréalières, peut également être mobilisée dans l'industrie vinicole pour mesurer un grand nombre d'attributs du raisin (SST, TA, pH, GGT, couleur, etc.).

A la suite d'observations réalisées dès la fin des années 1970 sur les prédicteurs des propriétés sensorielles du vin, des techniques d'évaluation des anthocyanes utilisant la SIR ont été développées à partir de 1997 par l'Australian Wine Research Institute, en collaboration avec BRL HARDY, la deuxième vinerie australienne (Kennedy, 2001). Deux ans plus tard, la firme introduit dans les régions chaudes de l'Intérieur (Riverland, Sunraysia) un paiement fonction de la couleur mesurée par SIR (mg. anthocyanes par g. de raisin). Un important travail de communication avec les fournisseurs est mis en place : en septembre

1999, un millier de récoltants sous contrat participent à des séminaires où les agents de liaison de la compagnie leur expliquent les avantages de la méthode et le nouveau schéma de rémunération. Afin d'établir des incitations tout en s'adaptant aux conditions de marché, le schéma comprend un prix « standard » par variété de la même région ainsi qu'un prix maximum et un prix minimum. Ceux-ci sont ajustés annuellement en référence au cours de marché<sup>47</sup>.

Plutôt que des bonus/pénalités fixes, c'est un paiement conditionné à la performance relative qui est utilisé. Les mesures de couleur par cépage présentant empiriquement une distribution statistique à peu près normale, une relation linéaire est établie entre une échelle de classement en cinq catégories (grades) et les mesures, chaque année, après livraison, analyse par SIR de l'ensemble des lots apportés par les récoltants, et étude statistique des résultats. Puis les raisins obtenant un niveau de couleur moyen (par rapport à l'ensemble des lots du même cépage) sont classés 3 sur l'échelle et reçoivent le prix « standard », ceux classés 1 recevant le prix minimum (Kennedy, 2001).

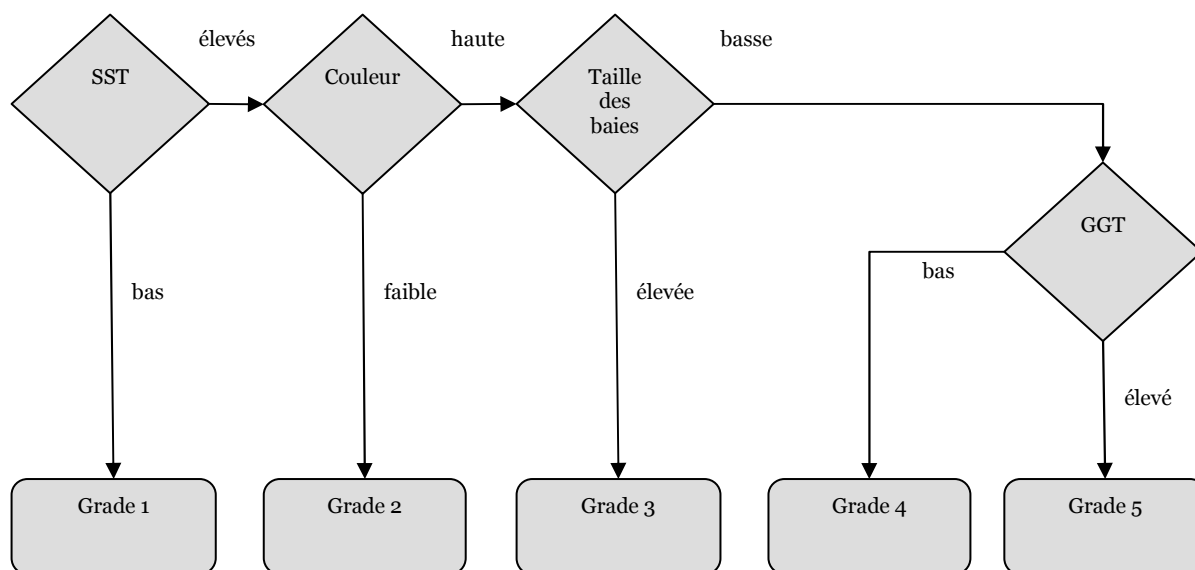
### **§2.1.2. Des opportunités pour les raisins destinés aux cuvées d'entrée-de-gamme**

Avec différents prédicteurs, éventuellement mesurables grâce au même instrument polyvalent (la SIR), on peut imaginer des grilles de classement des apports. Des modèles séquentiels sont également envisageables (voir figure ci-dessous).

Des publications récentes sur le sujet suggèrent cependant que le développement de modèles de classification multivariés est problématique, du fait de **relations complexes et non linéaires entre les mesures analytiques réalisées sur le raisin et la qualité subjective** des saveurs et des arômes telle qu'appréciée dans le vin. Par ailleurs, un grand nombre de données doivent être collectées pour paramétrer ces modèles, qui ont pour l'instant seulement été validés dans certaines régions d'Australie. La standardisation de ces instruments est encore du domaine prospectif (Gishen et al., 2001).

---

<sup>47</sup> Par exemple entre 2000 et 2001, le prix « standard » est passé de 900 à 800 AUS\$ la tonne, le prix minimum de 550 à 450 AU\$ et le prix maximum de 1250 à 1150 AUS\$ (Kennedy, 2001).



**Figure 3.2.** Un exemple de modèle de classification utilisant une simple procédure séquentielle.  
 Source : Gishen et al. (2001, p. 191)

Par ailleurs, les chercheurs en œnologie reconnaissent que l'utilisation des prédicteurs est plus aisée pour les vins « commerciaux » : « *C'est dans cette sphère des vins basiques et [low]premium, qui représentent près de 85 % des parts de marché en volumes, que l'on bénéficiera le plus des applications des méthodes de mesure objective de la qualité [...]* » (Gishen et al., 2001, trad. libre). Ce point de vue est partagé par les professionnels que nous avons rencontrés lors de nos enquêtes.

## 2.2. Une illustration en Californie

Les bonus et pénalités en fonction du degré Brix, de ratios de maturité, de la qualité sanitaire et de l'intégrité de la récolte, sont employés en Californie depuis les années 1970 (Plummer, 1982 ; Moulton in Muscatine, Amerine et Thompson, 1984).

Ils concernent toutes les grandes zones viticoles de l'Etat, du Sud de la Vallée Centrale, où sont produits les raisins à vins ordinaires (<4\$), aux régions côtières où sont cultivés les raisins fins, en passant par le Nord de la Vallée Centrale, qui constitue la principale base d'approvisionnement en matière première pour les vins de cépage commerciaux (4-9.9\$).

La mesure des anthocyanes est en cours d'expérimentation, directement importée d'Australie.

Elle donne des résultats encourageants pour certaines variétés de raisin :

« [La couleur] est un indicateur de la qualité, je pense qu'il y a une forte corrélation entre la couleur et la qualité. Depuis cette année, nous avons embauché un stagiaire pour mesurer la couleur avec un spectrophotomètre, le stagiaire travaille avec notre groupe de récoltants [...] La matrice [couleur/qualité] existe. Nous voulons mettre en oeuvre cela sur chaque vignoble cette année. Vous avez vraiment une bonne corrélation avec la qualité, avec une exception ce sont les variétés bordelaises, avec lesquelles vous avez ce caractère végétal, herbacé. En d'autres termes, je peux avoir une couleur prononcée, mais toujours avoir ce caractère végétal. Mais en général, la plupart des composants des flaveurs concordent bien avec la couleur [...] [Sur le pinot noir] vous n'allez pas prendre vos décisions sur la couleur, parce que ces vins sont basés sur les acides [...] Encore une fois, certaines choses ne sont pas corrélées, donc si nous utilisons le diagramme et payons en fonction de la couleur, nous pouvons payer beaucoup et avoir ce mauvais caractère végétal dans les vins [...] Mais je ne pense pas qu'un système basé sur la couleur puisse encourager le récoltant à augmenter le tonnage, en délivrant du raisin avec ce caractère végétal mais toujours avec beaucoup de couleur... en quelque sorte en cherchant à battre le système.. Des incitations sont données aux récoltants, ils vont cultiver à un niveau de rendement plus faible, obtenir une meilleure couleur et un bonus en prix »<sup>48</sup>

Concernant les sucres, l'objectif est d'éviter à la fois les raisins verts et les raisins sur-mûris.

« Ce que nous faisons, c'est que nous employons un inspecteur du Comté [assermenté], pour mesurer le contenu de sucre des raisins, et nous avons un degré Brix minimum, une base et un maximum. Par exemple, pour le cabernet de Rutherford, disons que la base est de 22° Brix. Si vous récoltez et que cela sort à 21,9°, nous acceptons le lot mais il sera pénalisé... s'il n'y a qu'un lot. Si vous venez avec quatre camions, un de 21,9, les autres étant à 23,5, 24 et 25, la moyenne étant disons 22,5, alors vous ne serez pas pénalisé. Si c'est en dessous du minimum, alors nous refusons le lot. Si c'est quelque part entre le minimum et la base, alors il peut y avoir péréquation avec les autres lots. Et il y a aussi un Brix maximum [...] L'objectif de ce système est que par exemple, si le récoltant veut récolter, disons parce que la pluie arrive, nous disons : « Nous pensons que ce n'est pas prêt » - il dit « Si, c'est prêt », et alors les raisins arrivent à 21,9°, nous pouvons le pénaliser. Et à l'opposé, croyez-le ou non, certains récoltants vont à la chasse durant la période de récolte... Donc ils vont à la chasse, j'essaie de les retenir mais je ne peux pas, quand ils reviennent, ils se disent : « Oh, je dois récolter mes raisins ! ». Et ils arrivent à 28,5° Brix ! Ces choses arrivent, elles n'arrivent toutefois pas souvent »<sup>49</sup>

Dans la Vallée Centrale, les récoltants sont autonomes quant à la fixation de la date de récolte : lorsqu'ils jugent qu'il est temps, ils vendangent et appellent la vinerie pour livrer. Une rémunération indexée au degré Brix ou au ratio de maturité permet d'aligner *ex-ante* le comportement du producteur sur les exigences qualitatives minimales de la vinerie.

Dans les régions de la Côte Nord, les mesures objectives ont nettement moins d'importance.

« En ce qui concerne la récolte, les relations sont différentes d'une région à l'autre. Sur Lodi, les [managers de vignobles indépendants] vont aller à la vinerie, comme Mondavi, et dire que la parcelle est prête. Ici à Napa, le winemaker de Mondavi va aller sur la parcelle et va déguster le raisin, nous allons dire que nous pensons que c'est OK, ils vont dire oui ou non, nous pensons qu'il faut attendre un petit peu. Ensuite nous allons travailler ensemble pour organiser le timing du camion... Les vineries sont beaucoup plus impliquées dans la décision de vendange quand il s'agit de raisin de qualité. Prenons un exemple : le fruit de Lodi va dans le label « Woodbridge », celui d'ici [au Sud de Napa] va dans la marque « Robert Mondavi Carneros »... Pour le premier, vous devez seulement respecter quelques paramètres, que tout le monde connaît... Tandis que les vineries premium ne regardent le degré Brix que parce que c'est obligatoire de toute façon »<sup>50</sup>

<sup>48</sup> Entretien avec M. Steve Peck, winemaker, FETZER VINEYARDS, Paso Robles.

<sup>49</sup> Entretien avec M. Mike Snow, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Nord, BERINGER WINE ESTATES.



Pour les raisins destinés aux cuvées supérieures (par exemple, cabernet de Rutherford ou chardonnay de Carneros), la mesure du degré Brix apparaît plutôt comme un complément aux autres instruments de coordination : les agents de terrain suivent les parcelles des fournisseurs durant la période de maturation, donnent des informations et des conseils. La mesure de l'attribut permet de pénaliser les récoltants non coopératifs, refusant d'accepter l'autorité de la vinerie.

Dans la pratique, certaines provisions ne peuvent pas être contrôlées et doivent être interprétées comme des indications.

*« Beaucoup de choses qui sont comprises entre récoltants et vineries, ne sont en fait jamais mesurées. Mais ce sont des lignes de conduite. Une par exemple est la quantité de matériaux autres que les raisins [MOG], il y a dans nos contrats des fourchettes spécifiques de MOG acceptables, mais nous n'avons aucun moyen de mesurer cela ! La façon dont on le mesure, légalement, est qu'un employé de l'Etat de Californie vient et fait des mesures, il peut le faire, mais il n'y a pas d'endroit pour le faire. Ils peuvent le faire à Paso Robles, il y a une station d'inspection de l'Etat, mais il n'y en a pas dans la Côte Nord. Et ce qu'ils font est qu'ils viennent, prennent un échantillon de 40 livres de récolte, et ils pèsent les feuilles, les fruits, etc. Il en sort un pourcentage. Mais cela prend 20 minutes, ce qui est long lorsque les camions sont alignés, avec les raisins qui attendent d'être pesés [...] Même si nous suspectons un gars de ne pas être honnête, il n'y a pas de moyen de le tester, parce que la seule façon légale de le tester est de tester tout le monde. Parce que si vous sortez le gars de la ligne et le testez, la Loi dit que vous le discriminez. Vous devez tester tout le monde ou faire un test aléatoire, et espérer qu'il sera dans le lot... Donc nous n'utilisons pas cette provision, mais elle est dans le contrat »<sup>51</sup>*

## **Section 3 – Contrats de production en vitiviniculture de qualité haute**

### **3.1. Les limites de la coordination par la mesure des attributs**

La mesure des attributs présente sans aucun doute un grand intérêt : couplée à des incitations sous forme de bonus, de pénalités, et de déclassement, elle peut assurer une coordination efficiente. Pour au moins les 2/3 du tonnage de raisin acheté en Californie par exemple, cette modalité contractuelle permet d'assurer une qualité minimale pour les vins de cépages commerciaux.

Il faut cependant [1] que les pratiques du récoltant influencent la performance, [2] que les indicateurs retenus soient de bons prédicteurs des qualités recherchées, enfin [3] que la mesure soit peu coûteuse à réaliser, peu litigieuse et les attributs facilement contractualisables.

Ces trois conditions semblent remplies pour la production de raisins destinés aux gammes commerciales (<10\$ pour les vins californiens).

---

<sup>50</sup> Entretien avec M. Matthew Ciaschini, associé, SILVERADO PREMIUM PROPERTIES (Développement de propriétés viticoles).

<sup>51</sup> Entretien avec M. Mike Snow, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Nord, BERINGER WINE ESTATES.

La mesure peut par ailleurs être complémentaire d'un degré modéré de contrôle des inputs, tandis qu'elle est incompatible avec un contrôle trop étroit.

*« Pour les vins très haut de gamme, nous n'utilisons pas [la mesure des sucres] car nous déterminons généralement quand le récoltant doit récolter. Si nous déterminons le jour alors il n'y a pas de raison d'utiliser le Brix »<sup>52</sup>*

Cet instrument de coordination est néanmoins insuffisant pour les gammes supérieures : parmi les trois conditions mentionnées ci-dessus, seule la première reste valide.

**Condition [2].** Les caractéristiques objectives mesurées sur le raisin (Brix, acides, ratios de maturité, couleur) ne sont pas de bons prédicteurs des qualités gustatives recherchées pour les vins fins. Elles ne garantissent en effet qu'une qualité minimale.

Deux voies s'offrent au client transformateur :

- (i) La première est d'accroître la précision de la mesure objective au point de livraison, en recourant à un grand nombre d'analyses sur les échantillons, et à des prédicteurs combinés dans des modèles mathématiques complexes. Nous avons vu la difficulté et les coûts afférents.
- (ii) La seconde est de mesurer la qualité sur le produit semi-fini en procédant à des analyses organoleptiques sur les lots vinifiés séparément.

**Condition [3].** Dans le premier cas, les coûts de mesure peuvent vite devenir prohibitifs de même que les coûts de rédaction des contrats. Dans le second, ces coûts restent bas mais la probabilité de litige augmente. Dans les deux cas, les coûts de transaction, entendus comme les coûts à établir et faire respecter des droits de propriété (Barzel, 1982), s'élèvent.

Pour les fruits destinés aux cuvées haut de gamme, d'autres instruments de coordination sont envisageables :

**(i) La créance résiduelle.** Elle procure des incitations fortes à adopter des pratiques qualitatives et présente un intérêt quand les attributs sont difficilement mesurables à la livraison. On sait toutefois que le recours à la créance résiduelle est problématique pour les produits transformés car les matières premières sont altérées et assemblées : il est donc difficile de lier la qualité du produit en rayon à l'apport d'un fournisseur en particulier. Par ailleurs, elle suppose des récoltants indifférents au risque. Notons cependant que certains arrangements pour les vins de prestige prévoient une forme de rémunération en partage : le schéma de rémunération du récoltant est un paiement proportionnel au prix au détail de la bouteille (« *bottle-pricing* »), assorti d'un prix minimal garanti.

Par exemple, un lot de merlot de Napa destiné à une bouteille à 39\$ sera payé 3900 \$ la tonne, un lot utilisé pour une cuvée à 75\$ sera payé 7500\$, etc., enfin un lot de qualité insuffisante pour les programmes haut-de-gamme recevra 2300 \$, le cours du district pour le cépage considéré.

Les classements possibles sont spécifiés au récoltant. Celui-ci livre à l'automne de l'année et reçoit le prix de base. Il est informé du classement au printemps de l'année N+1, alors que le vin est en cours d'élevage. La vinerie verse alors le complément. Elle assure entièrement le risque sur le marché de détail : les vins étant commercialisés au mieux l'année N+2, elle ne peut répercuter les fluctuations de prix. De plus, l'estimation est réalisée avant les séances finales d'assemblage.

Le récoltant n'étant pas en mesure d'opérer une contre-expertise ni de tracer les lots, la formule ne fonctionne que s'il a « confiance » dans le jugement du winemaker mais également dans la bonne foi de ses interlocuteurs.

Pour que le récoltant soit prêt à réaliser les investissements qualitatifs tout en sacrifiant à l'avance son espace de négociation sur les prix, il faut des gages sérieux de la part de la vinerie. Dans les faits, ces formules s'inscrivent dans des relations de long terme.

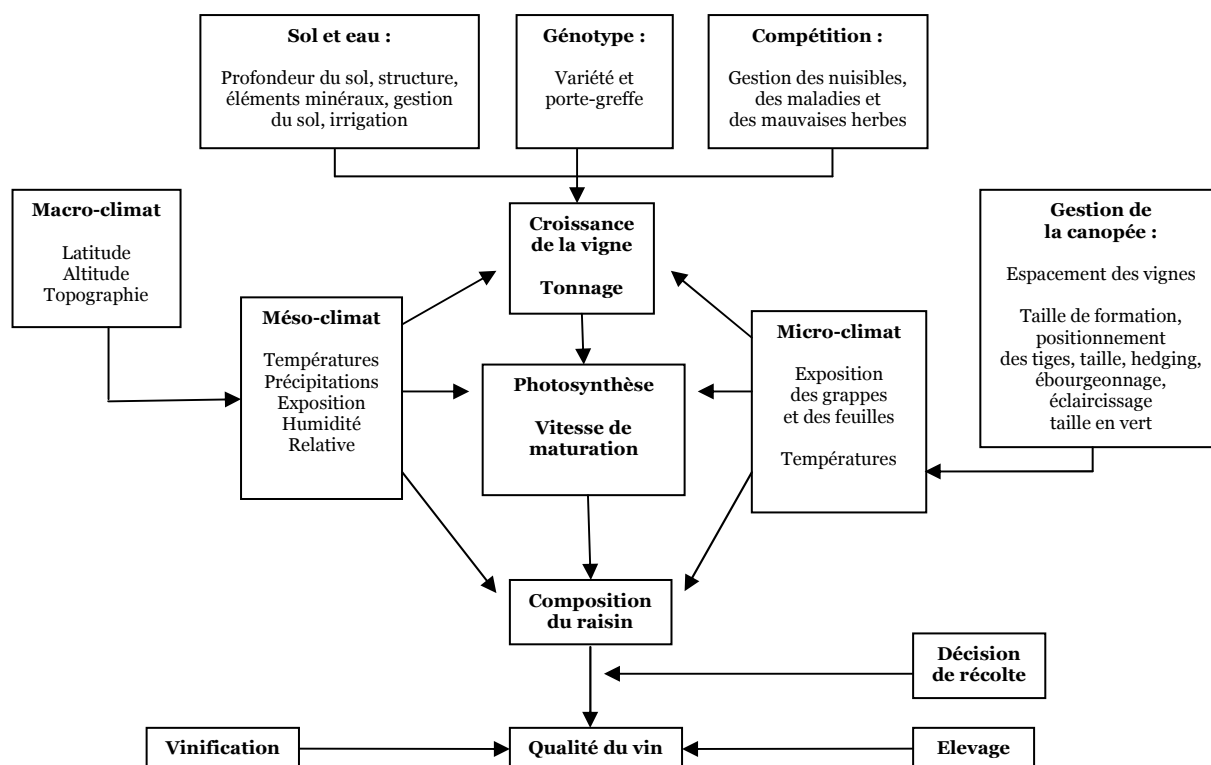
**(ii) le contrôle des inputs et la surveillance.** Les schémas de rémunération indexés à la mesure des attributs ou faisant du fournisseur le créancier résiduel de ses efforts sont deux façons de générer des incitations fortes (« *high-powered incentives* »). Comme nous venons de le voir, en viticulture de qualité haute, la mise en œuvre de ces instruments de coordination n'est pas aisée et les coûts dépassent généralement les avantages.

Le contrôle des inputs, sous la forme de spécifications de production, peut suppléer et permettre de mieux gérer et intégrer les facteurs de qualité à la vigne (génotype, pilotage de l'irrigation, décision de récolte, etc.)

Ce contrôle prend la forme d'un contrôle *ex-ante* (clones, porte-greffes, densités de plantation, etc.) et (ou) d'un droit résiduel de commande en cours de campagne et à la période des vendanges. Une dose d'incitations est par ailleurs sacrifiée au profit de contrôles administratifs. La filière californienne sert ici d'exemple mais on retrouve des modes de coordination similaires en Nouvelle-Zélande.

---

<sup>52</sup> *Idem* 6.



**Figure 3.3.** Facteurs environnementaux et viticoles de la composition du raisin et de la qualité du vin. Adapté de Jackson et Lombard (1993)

## 3.2 Avant la signature du contrat

### §3.2.1 Des employés spécialisés dans la relation avec les fournisseurs

Dans les plus petites vineries, l'acheteur de raisin est le propriétaire lui-même, tandis que dans les entreprises de taille intermédiaire (10 000 à 100 000 caisses commercialisées), c'est généralement le winemaker ou le chef des cultures qui joue ce rôle. C'est également le cas dans les vineries de plus grande taille mais achetant peu de raisin à l'extérieur, comme celles appartenant au groupe DIAGEO dans la Côte Nord.

« J'achète les raisins pour Napa et Sonoma, je gère également le vignoble maison [de Beaulieu Vineyards]. Nous avons 1 200 acres, qui nous appartiennent, à Napa, et Sterling a également 1 100 acres. Nous avons acheté Sterling en 2001, donc Diageo a maintenant 2 200 acres dans la vallée de Napa, et 700 acres dans le comté de San Benito [...] Nous sommes l'un des cinq premiers opérateurs de vignoble à Napa [...] Je m'occupe des récoltants pour le fruit allant dans le label Beaulieu, tandis qu'un collègue travaille sur le fruit allant dans le label Sterling [...] Nous sommes donc deux acheteurs, mais nous parlons, de façon à ne pas dupliquer l'effort ou à se concurrencer »<sup>53</sup>

<sup>53</sup> Entretien avec Mme Elizabeth Florence-Foster, chef des cultures et responsable des achats pour la Côte Nord, BEAULIEU VINEYARDS (GUINNESS UDV).

DIAGEO et les autres *majors* californiennes (GALLO, MONDAVI, TRINCHERO, BERINGER, FETZER, KENDALL-JACKSON, etc.) sont par ailleurs dotées d'un cadre senior dont la tâche est spécifiquement la gestion de l'approvisionnement en matières premières viniques. Il a sous sa responsabilité de 4 à 5 agents de liaison organisés par territoire, avec un double rôle d'acheteur et de conseiller technique. Ces « *grower liaison officers* » ne s'occupent pas de la rédaction des contrats mais des relations avec les récoltants. Diplômés du Supérieur en horticulture/viticulture ou ayant suivi des formations professionnelles, tous ont une expertise de haut niveau sur la culture de la vigne.

*« Le travail de ces gars est sur le terrain [...] ils ont une formation de viticulturist [agronome de la vigne]. Leur job est vraiment de déterminer les qualités et de chercher les opportunités. Le siège s'occupe d'écrire les contrats, donc ils ne participent pas trop à cette tâche, ce sont plus des représentants de la vinerie [...] C'est séparé de la [division] Viticulture, quelqu'un supervise notre propre vignoble, quelqu'un supervise les approvisionnements extérieurs. Mais ils travaillent ensemble »<sup>54</sup>*

Suivant chacun entre 50 et 100 récoltants dans les régions côtières, nettement plus dans la Vallée Centrale, ils assurent l'approvisionnement des unités de vinification en lots de variétés et de qualités diverses. Ils sont responsables pour une zone territoriale correspondant plus ou moins à l'aire d'approvisionnement des labels.

*« Notre principale tâche est d'acheter des raisins pour Beringer, Beringer's Founder Estate, le second label de Beringer à 10-12\$, et St Clément [...] Parce que Château St Jean et Château Souverain sont plus des vineries fondées sur Sonoma, nous avons des acheteurs là-bas sur chaque site. Donc je n'achète pas nécessairement du fruit pour eux, je pourrais, mais je ne le fais pas pour des raisons de responsabilités territoriales. Mon territoire est Lake, Napa et un peu de Sonoma et de Solano. Nous pouvons avoir des raisins de Lake dans notre programme, à cause de la règle des 15%... dans ce cas, ce sera ma responsabilité. Mais je n'achète pas directement pour St Jean ou Souverain. C'est un peu compliqué... mais même si nous sommes flexibles, nous agissons surtout par territoire [...] Il y a cinq ans, nous n'étions que deux [acheteurs de raisin]. Comme nous nous sommes développés, nous sommes actuellement cinq, quelqu'un qui achète dans la côte centrale pour Meridian, deux acheteurs à Sonoma, un pour St Jean, un pour Souverain, un des deux gars de Sonoma s'occupe également de Mendocino. Et un autre dans la zone de Lodi, et puis il y a moi. Chacun d'entre nous a sa propre base, Napa est la mienne, mais nous avons également d'autres zones que nous couvrons, définies à peu près... il n'y a pas de règle établie. Disons par exemple que le gars de Souverain achète à Mendocino pour la marque Beringer. Nous sommes donc plus divisés par territoire que par marque [...] Et George est le cinquième gars, le Vice-Président pour les relations avec les viticulteurs, il supervise et il est aussi directement impliqué, il va dans toutes ces zones. Steve est le seul gars sur Lodi, mais George peut aider chacun de nous, si nous avons trop de travail. George rend des comptes au Vice-Président Exécutif pour les opérations en vignes et les relations avec les viticulteurs. C'est en quelque sorte la chaîne de commande »<sup>55</sup>*

La spécialisation par territoire leur permet de développer progressivement une connaissance des associations entre cépages et terroirs les plus prometteuses.

*« Nous voulons réellement rester organisés par territoires, et nous en arrivons à savoir que telle ou telle zone est meilleure pour les rouges, telle autre pour les blancs. Je n'achète pas trop de chardonnay à Napa, juste un peu. Nous trouvons que pour le produit que nous faisons, nos winemakers préfèrent un fruit de chardonnay plus côtier, donc nous allons à Sonoma, Mendocino et dans la Côte Centrale, plutôt qu'à Napa. Néanmoins nous faisons un Pepi chardonnay qui vient à 100% de Napa ... Mais je suis surtout un acheteur de rouges, car ce que nous aimons vraiment acheter à Napa, ce sont typiquement les variétés rouges »<sup>56</sup>*

<sup>54</sup> Entretien avec M. Paul Dolan, Président, FETZER VINEYARDS.

<sup>55</sup> Entretien avec M. Mike Snow, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Nord, BERINGER WINE ESTATES.

<sup>56</sup> Entretien avec M. Scott Warren, responsable des relations avec les récoltants pour le Comté de Napa, KENDALL-JACKSON WINE ESTATES.

Les compagnies s'approvisionnent quasiment exclusivement auprès de récoltants indépendants dans la Vallée Centrale et pour un 1/3 à 2/3 du tonnage vinifié dans les régions côtières, le rôle des acheteurs est considérable. S'ils ne sont pas placés sous la responsabilité directe des cadres des unités de production, ils travaillent de façon étroite avec ceux-ci.

*« Donc mon job est de travailler avec les winemakers, ils me disent ce dont ils ont besoin, et je répercute sur les récoltants. Chez BeringerBlass, nous sommes divisés en régions, donc je couvre toute la Côte Centrale, c'est environ 250 miles de côte, de Los Alamos [Santa Barbara County] à Gilroy [San Benito County] : Santa Barbara, San Luis Obispo, Monterey, et un peu du comté de Benito, c'est une grosse, vraiment grosse région, et j'achète tous les raisins pour « Meridian » [...] Je n'achète pas que pour Meridian, mais aussi pour les autres marques de Beringer, comme « Beringer Founder's Estate ». J'achète des raisins provenant de 5 500 à 6 000 acres de vignoble, plus de 2 000 hectares. En travaillant très près des récoltants. Entre 3 et 4 douzaines d'individus, de toutes les tailles, de 10 acres à quelques milliers d'acres. Mon job est d'aller à l'extérieur et de trouver des raisins »<sup>57</sup>*

### **§3.2.2. Améliorer l'information avant de s'engager**

Dans le cas général, les engagements entre les majors et les récoltants prennent la forme de contrats écrits portant sur la livraison de raisins frais d'une variété déterminée pour un tonnage et une durée spécifiés. Avant de s'engager formellement dans une relation sur la base de contrats qui seront laissés très incomplets, il est nécessaire de rechercher de l'information sur le partenaire éventuel. S'il est impossible de déterminer la qualité future moyenne sur plusieurs campagnes ni l'adéquation entre les caractéristiques du raisin et le style du label, les informations engrangées sur le récoltant et son vignoble permettent d'évaluer deux dimensions avant de signer le contrat :

**[1] La capacité du vignoble** à donner des fruits de qualité satisfaisant le programme de la vinerie. Ceci est réalisé par l'inspection visuelle du terroir et des vignes (topographie, sols, système de conduite, etc.) et idéalement, la dégustation des vins déjà produits à partir du domaine. Dans la pratique, l'agent de liaison et éventuellement d'autres employés de la compagnie, se rendent sur place pour évaluer le potentiel du site.

*« Quand quelqu'un appelle, le propriétaire d'un vignoble ou une vinerie [en situation d'excédent], parce qu'ils ont du fruit, ils n'ont pas de contrat ou alors ils viennent de perdre leur contrat, si la région nous intéresse, alors je rappelle. Je vais voir le vignoble, s'il a été antérieurement sous contrat, je goûte les vins qui ont été faits à partir de ce vignoble, je parle avec la vinerie qui a contracté les raisins avant ... Ca donne toujours une indication. Si vous pouvez goûter le vin c'est excellent parce que vous ne pouvez pas toujours vous faire une opinion juste en observant les vignes. Si nous avons besoin de raisin pour un programme, j'emmène le winemaker de la compagnie concernée faire un tour, regarder le vignoble [...] Nous achetons pour le winemaker, donc avant de prendre une décision, nous voulons avoir le plus d'opinions de membres de la compagnie avant de décider de contracter ou non »<sup>58</sup>*

---

<sup>57</sup> Entretien avec M. Don Ackerman, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Centrale, BERINGER WINE ESTATES.

<sup>58</sup> Entretien avec M. Scott Warren, responsable des relations avec les récoltants pour le Comté de Napa, KENDALL-JACKSON WINE ESTATES.

**[2] Les capacités de l'exploitant** à tirer le meilleur de ce potentiel. Sur ce point, ce n'est pas l'identité du propriétaire qui compte mais celle du chef des cultures, qui au jour le jour réalisera les ajustements des choix techniques pouvant améliorer ou dégrader la matière première. Celui-ci est soit être un employé soit un *Vineyard Manager* indépendant, sous contrat avec le propriétaire-récoltant. Ce dernier cas est fréquent en Californie. Dans le Comté de Monterey par exemple, moins d'une dizaine de sociétés de service cultivent le gros des superficies viticoles.

*« Oui, [le contracteur] est en réalité une partie de l'arrangement... Avant d'écrire un contrat, nous voulons savoir qui gère le vignoble, il y a une clause dans le contrat qui dit que nous avons le droit d'arrêter le contrat si le management change. Nous devons approuver tout changement dans le management. Nous ne nous préoccupons pas vraiment de qui possède le vignoble, si nous le voyons jamais, nous faisons un chèque et voilà... Nous sommes plus intéressés par la personne avec laquelle nous allons travailler tous les jours. Si c'est quelqu'un que nous connaissons, avec lequel nous avons travaillé étroitement au travers des ans, nous aimons ça. C'est pourquoi nous préférons faire des affaires avec les mêmes personnes. Et elles tendent à nous amener plus d'affaires, parce qu'elles nous disent : « Je travaille sur ce vignoble pour cette compagnie d'investissement là-bas, est-ce que vous voulez contracter quelques raisins ? ». Dans certains cas, un manager de vignobles gère un grand nombre de domaines, sous des propriétés différentes »<sup>59</sup>*

### **§3.2.3. Le rôle du courtier**

Le courtage en raisins frais a connu un important développement ces dernières années, à la faveur de la crise de surproduction touchant la filière californienne. Cette activité était marginale dans les années 1990 : les courtiers comme JOSEPH W. CIATTI WINE BROKER et TURRENTINE BROKERAGE, intervenaient alors dans les transactions domestiques sur du vin en vrac ainsi que dans l'import et l'export de vrac et de moûts concentrés rectifiés<sup>60</sup>.

Le courtier assure une fonction de collecte d'information sur l'état des disponibilités existantes et à venir et véhicule également une information « technique » pour les récoltants et les vineries (Qui plante quoi, et où, dans la région ? Comment conduit-il ses vignes ?).

*« Le truc est que si je suis la vinerie et que j'achète, ou que vous êtes le récoltant qui vend, vous allez chercher à me convaincre qu'il n'y a pas de raisins disponibles à part les vôtres, et je vais vous dire qu'il y a du raisin disponible partout. De ce fait, il n'y a pas de vraies relations de confiance. Donc le courtier est entre les deux autres, son intérêt est que la transaction soit réalisée... Si vous dites qu'il n'y a plus de raisin disponible, le courtier va dire que si, il y en a, là et là. Le coût de la transaction [sic] est seulement 2% et vous pouvez facilement perdre cet argent si vous n'avez pas la bonne information. Sous certains aspects, c'est une relation étrange, parce qu'une fois que l'information est sur la table, ils pourraient dire : « Nous n'avons pas besoin de vous maintenant ». Mais, typiquement, il y a un désir de construire une relation avec le courtier [...] En ce moment [mi-avril] les vignobles commencent à démarrer, les tiges viennent, et je dois comprendre ce qui se passe. Il y a un certain nombre de vignobles que je dois regarder, et les récoltants veulent l'information très vite. Je regarde aussi qui a planté de la syrah, qui a de la petite syrah, etc. Mais l'essentiel de mon business, c'est au téléphone »<sup>61</sup>*

<sup>59</sup> Entretien avec M. Andy Bledsoe, Vice-Président, responsable des relations avec les récoltants pour l'Etat de Californie, ROBERT MONDAVI.

<sup>60</sup> L'activité d'import était particulièrement active dans la première moitié des années 1990, quand le vignoble californien phylloxéré ne pouvait faire face à la demande en vins.

<sup>61</sup> Entretien avec M. Dennis Collins, courtier en vins et raisins dans la Côte Centrale, JOSEPH CIATTI & SONS.

### §3.2.4. Une information lacunaire

Les situations envisagées précédemment représentent le cas de figure idéal : un vignoble implanté dans une petite zone reconnue avec un historique de production. Pourtant, **l'information disponible est souvent plus lacunaire**, une contrainte supplémentaire pour la prise de décision. C'est en particulier le cas dans les régions côtières où sont cultivés les raisins destinés aux gammes supérieures : en 2000, près de la moitié de la production y était réalisée sur des parcelles vierges de vignes au début des années 1990 !

Si la connaissance des parcelles cultivées adjacentes est un indicateur et la vocation viticole du terrain aisée à déterminer, une évaluation approfondie nécessite toutefois un certain laps de temps. Compte tenu des ré-encépagements qu'a connus l'industrie sur les vingt dernières années, les données sur l'interaction cépage/terroir sont par ailleurs maigres. Et il n'y a qu'un millésime par an. Certains sites, notamment dans la Côte Nord, commencent à être reconnus pour leur consistance et commandent d'ailleurs un prix plus élevé : les cuvées issues de ces parcelles portent parfois un « *Single Vineyard Designation* » avec le nom du vignoble du fournisseur sur la bouteille, celui-ci ayant acquis une réputation spécifique. Ceci reste marginal : le potentiel des sites mais surtout la consistance dans le temps de l'expression de ce potentiel sont souvent mal connus.

Ensuite, aussi utile que soit l'information acquise *ex-ante* sur les vignobles, elle ne garantit en aucun cas l'adéquation entre la production de ces derniers et les caractéristiques organoleptiques spécifiques recherchées par le winemaker. **De mauvais appariements sont prévisibles.**

*« Ce qui est très énervant, c'est quand vous contractez des raisins, ce peut être de bons raisins, qui ont été antérieurement contractés par une autre vinerie ou alors un vignoble proche d'une superbe propriété que vous connaissez... mais il s'avère que cela ne correspond pas au programme de votre winemaker, ce n'est pas le « style maison ». Si vous faites des contrats de long terme, vous payez beaucoup de dollars et vous êtes dedans pour six ans, à attendre. Si la première année cela ne va pas où c'était supposé aller, vous avez dépensé beaucoup d'argent pour du fruit qui va aller dans une bouteille moins onéreuse que vous ne le pensiez ... Donc c'est un bon moyen de perdre de l'argent. Nous cherchons à limiter ce type de contrat et à n'acheter que ce dont nous avons besoin [...] Généralement nous ne signons pas de contrat de long terme, si vous aimez quelque chose, vous avez toujours la possibilité de l'étendre au-delà de la période initiale et vous n'êtes pas coincé avec du fruit... cela peut ne pas marcher, être finalement payé trop cher et ne pas correspondre au programme prévu [en terme de qualité] pour le prix que vous payez. C'est très important... vous pouvez acheter du raisin n'importe où autour mais quand vous faites une bouteille de chardonnay à 10\$, vous devez trouver du raisin dont le prix est approprié, pour que le programme soit profitable. Donc nous devons regarder cela pour chaque programme que nous avons : que cela soit une bouteille à 12\$ ou à 112\$, le prix payé doit correspondre à ces programmes »*

<sup>62</sup>

Notons enfin que si le comportement post-contractuel sur la durée du récoltant demeure imprévisible, avoir une expérience d'une campagne avec lui permet d'évaluer sa propension à être coopératif et à accepter l'autorité de la vinerie.

---

<sup>62</sup> Entretien avec M. Scott Warren, responsable des relations avec les récoltants pour le Comté de Napa, KENDALL-JACKSON WINE ESTATES.



Ces trois formes d'incertitude – potentiel qualitatif du site, adéquation entre les raisins contractés et les cuvées, comportement coopératif du récoltant – peuvent être atténuées en recourant à une période d'essai. Les contrats de moyen terme stipulent ainsi fréquemment une période d'une campagne.

*« Nous faisons beaucoup de contrats evergreen, particulièrement pour les vins des gammes supérieures. Quand nous commençons juste une relation, nous faisons un contrat de un an, parce que nous avons besoin de le connaître [le récoltant], il a besoin de nous connaître, le type de vins que nous faisons, si c'est une bonne relation. Si les deux parties veulent continuer la relation, nous pouvons commencer un contrat de 3 ans »<sup>63</sup>*

### 3.3 Clauses contractuelles

#### §3.3.1. Généralités

L'approvisionnement des entreprises vinicoles, petites et grandes, se fait préférentiellement par contrat écrit de moyen terme, d'une durée de 3 à 5 ans.

Les clauses habituelles portent sur la variété de raisin de cuve, les quantités acceptées par le client et le prix. A reconduction tacite, ces contrats sont dénommés « evergreen » en Californie.

*« La plupart de nos contrats sont des contrats evergreen, qui s'enchaînent année après année sur 3 ans, si personne ne fait d'objection avant le 1<sup>er</sup> mars de l'année, cela tourne pour 3 nouvelles années, et ainsi de suite... Cela continue et continue encore. Si pour quelque raison, nous avons assez de fruit, nous n'avons plus besoin de raisin, nous devons prévenir le récoltant avant le 1<sup>er</sup> mars et ensuite il a trois ans pour trouver un nouveau fournisseur [...] A l'opposé, si le récoltant ne veut plus nous vendre, nous avons 3 ans pour trouver un nouveau fournisseur, ou planter notre propre vignoble. C'est un moyen de protéger et la vinerie, et le récoltant. De cette façon vous n'êtes pas hors de l'industrie »<sup>64</sup>*

Dans les grandes compagnies, ils sont préparés par des juristes et peuvent détailler un grand nombre de clauses d'assurance. En revanche, les clauses techniques sont rarement formalisées.

*« Il y a beaucoup de choses écrites dans ce document [le contrat], par exemple, si vous vendez la propriété ou si vous mourez, s'il y a une attaque terroriste et que la vinerie est endommagée ! Toutes ces choses qui n'arrivent jamais. Mais vous n'avez pas à vous faire des soucis pour cela. Si vous vendez votre propriété, le contrat dit que l'acheteur [le nouveau récoltant] continuera à nous fournir, il n'y a pas de négociation ou à l'opposé il n'y a pas de nouvel assignement [...] Il est spécifié où la récolte doit être délivrée, comment cela doit être délivré, en bennes d'une demi tonne, quand le paiement se fera, la moitié du paiement 45 jours après livraison, le reste au 15 janvier. Le mécanisme de prix. Nous spécifions également les conditions de qualité des raisins. Nous sommes ouverts ici de très tôt le matin à tard le soir, nous prenons des raisins tout le long de la journée, donc nous ne spécifions pas de calendrier exact, juste que les raisins doivent être livrés durant ces heures »<sup>65</sup>.*

Les schémas de rémunération ont en commun de conserver une référence aux conditions de marché : les prix moyens payés l'année *N-1* pour le district agricole considéré, établis par

<sup>63</sup> Entretien avec M. Mike Snow, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Nord, BERINGER WINE ESTATES.

<sup>64</sup> Entretien avec M. Bruce Regalia, directeur général et winemaker, GOLDENEYE WINERY.

<sup>65</sup> Entretien avec M. Mike Snow, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Nord, BERINGER WINE ESTATES.

le Service Statistique du Département de l'Agriculture de Californie et publiés en février de l'année suivante, servent typiquement de référence pour la campagne de l'année *N*. On trouve différentes modalités : paiement fixe au cours de l'année *N-1*, prix de l'année *N-1* réévalué selon l'inflation, prix glissant, négociation encadrée par des fourchettes ou un prix minimum, etc.

*« Parfois la durée du contrat a beaucoup à voir avec la façon dont les deux parties peuvent s'entendre sur le prix, la fixation du prix est quelque chose d'important pour la plupart des récoltants. Nous fixons le prix d'un grand nombre de lots en fonction du prix moyen de l'année précédente selon le rapport de récolte [publié par le Département de l'Agriculture de Californie]... parce que c'est quelque chose d'assez précis, nous pouvons juger aisément : « Ceci est le prix de marché de l'année dernière. Est-ce que ces raisins sont meilleurs que la moyenne ou non ? ». Donc beaucoup de contrats dans l'industrie établissent des fixations de prix de cette façon. Le problème est que si vous allez trop dans ce système, ce peut être inflationniste. Donc parfois nous faisons juste des contrats de 3 ans, même si nous achetons des raisins à ce récoltant depuis 20 ans, comme cela chaque année, nous pouvons revenir en arrière et fixer le schéma de prix [sic], pour être sur que cela correspond aux besoins du récoltant et du winemaker. Parce que le business est cyclique, si votre schéma de prix ne correspond pas au cycle, l'une des parties va être malheureuse. Soit la vinerie ne va pas être contente parce que le prix est trop élevé en phase de dépression, soit le récoltant va être malheureux parce que le prix est trop bas en phase de croissance. Nous pouvons échapper à ce problème en fixant des prix négociés, pour lesquels vous vous asseyez tous les ans et négocié les prix, cela demande beaucoup de foi de la part de chacune des parties pour dire : « Nous nous mettrons d'accord sur le prix. » C'est très particulier, avec certaines personnes c'est facile à faire, avec d'autres ce n'est pas si facile. Donc vous devez apprendre à connaître la personne avec laquelle vous faites le deal, être honnête et dire : « Je pense que vous demandez trop pour ces raisins. » - et le récoltant va dire : « Non je pense que vous ne me payez pas assez »... ou bien les deux parties vont dire « Nous pouvons nous mettre d'accord à temps » [...] Parfois il y a des fourchettes dans le contrat disant, par exemple, que le prix ne peut pas tomber en dessous de 5% de la moyenne de Lake County l'année précédente, ou ne peut pas monter au-delà de 5%. Ou bien nous avons des prix minimum/maximum : par exemple, cela ne va tomber en dessous de 700\$ ou plus de 1000\$... Nous avons beaucoup de systèmes de prix différents en fait. Nous avons des contrats de 3 ans, qui fixent les prix, 2 000\$ cette année, 2 100\$ l'année suivante, 2 200\$ la troisième. Ou bien nous écrivons que nous allons utiliser le prix moyen. Il n'y a pas de schéma de prix pour l'entière compagnie. Nous essayons de fixer au même prix, des raisins de variétés similaires, dans des zones similaires, allant dans le même type de produit. Comme cela, si vous êtes mon voisin à Lake, vous cultivez du cabernet pour Beringer, moi aussi, nous sommes payés à peu près le même prix, si ce n'est le même prix. Parce que les gens se parlent ! [rires] Nous sommes dans ce business pour le long terme, nous ne voulons pas que les récoltants deviennent fous parce que nous ne payons pas un gars derrière la barrière le même prix que son voisin »<sup>66</sup>*

Quand le prix n'est pas fixé à l'avance, la marge de négociation est de l'ordre de 5 à 10% par rapport au cours du district.

*« Je ne dirais pas qu'il y a une grosse différence dans le prix [payé aux différents récoltants]. Certains programmes commandent un prix plus élevé, ou bien certains récoltants demandent un prix plus élevé, quand ils sont vraiment bons au niveau des pratiques agricoles, ou encore ils sont au bon endroit pour produire un fruit de plus haute qualité... mais la fourchette n'est pas large [...] Il s'agit de variations de quelques centaines de dollars»<sup>67</sup>*

Pour des raisins payés entre 2 500 et 4 000 \$ la tonne en moyenne selon la variété sur Napa, cela peut paraître significatif : le paiement est cependant nettement moins discriminant que les schémas de rémunération indexés à des mesures objectives, pratiqués dans les régions de l'Intérieur, avec lesquels le prix payé dans le même Comté peut varier du simple au double. Le problème dans les régions côtières est que des raisins de qualités différentes tendent à recevoir le même prix à la tonne.

---

<sup>66</sup> Idem 20.

<sup>67</sup> Entretien avec Mme Elizabeth Florence-Foster, chef des cultures pour la Côte Nord, BEAULIEU VINEYARDS (GUINNESS UDV).

### §3.3.2. Bénéfices et coûts des contrats de long terme

En Californie, les contrats de long terme, d'une durée de 5, 8 ou 10 ans, sont rares même dans les régions côtières. Les vineries préfèrent la souplesse d'une succession de contrats de moyen terme éventuellement inscrits dans des relations de longue durée avec les fournisseurs (clauses evergreen).

Comme nous l'avons vu précédemment, la **spécificité temporelle** due à la périssabilité de la matière première échangée est le principal actif spécifique dans les transactions entre récoltants et vineries. Les contrats evergreen permettent de lever ce problème<sup>68</sup>.

Quand le client formule des exigences particulières concernant les investissements du fournisseur, notamment le matériel végétal et les systèmes de conduite, une autre source de défaillance contractuelle apparaît : à supposer que les investissements en cuve soient facilement redéployables<sup>69</sup>, c'est le récoltant qui fait face au risque de comportement post-contractuel opportuniste de l'autre partie. Ceci concerne en particulier les contrats de plantation.

Le cas inverse – le récoltant exerçant *ex-post* une forme de monopole sur la vinerie – est plus rare. Il concerne certaines cuvées de luxe, des vins de concours dont la typicité est dépendante d'un petit nombre de lots de raisin.

La **spécificité de marque** est élevée et la vinerie a intérêt à se protéger par un engagement formel de long terme.

*« Il y a toujours une grosse demande pour le meilleur fruit, les meilleurs raisins ici ou là. Vous voulez ou non signer des contrats de long terme avec les récoltants haut de gamme... le revers de la médaille est que vous pouvez perdre le fruit. Disons que vous avez une bouteille de vin qui dépend de 5 ou 10 récoltants pour produire le raisin, elle gagne des médailles, elle est vendue cher et la demande est là, elle se vend vite, vous voulez travailler avec ces récoltants sur le long terme »<sup>70</sup>.*

La fixation du prix est cruciale : afin d'éviter les renégociations opportunistes et de caler le paiement du récoltant sur les conditions de marché, une rémunération en partage est alors offerte : la tonne de certains cabernets de Napa atteint ainsi des sommets (10 000\$ pour une cuvée commercialisée 100 ou 125\$).

La dépendance est plus élevée encore quand la vinerie utilise une forme de co-branding en associant le nom d'un domaine reconnu à sa propre marque. Cette pratique commerciale a laissé un goût amer à certains winemakers.

---

<sup>68</sup> En assurant un débouché au récoltant et un approvisionnement à la vinerie pour 3 ans à compter de la rupture de la relation.

<sup>69</sup> Notons que les innovations en vigne et en cuve sont étroitement dépendantes, une source significative de défaillance contractuelle. Nous reviendrons sur ce point au chapitre 4.

<sup>70</sup> Entretien avec M. Scott Warren, responsable des relations avec les récoltants pour le Comté de Napa, KENDALL-JACKSON WINE ESTATES.

« Nous ne voulons plus faire de « vineyard designations » sur nos bouteilles, avec des vignobles que nous ne possédons pas... parce que vous mettez beaucoup d'argent dans le développement de la marque, vous passez du temps sur la route à la promotion. Ensuite vous pouvez vous retrouver exclu quand le gars arrête de vous vendre [...] »<sup>71</sup>

Aussi, les compagnies préfèrent l'intégration verticale ou la sécurité de contrats formels de longue durée.

« Nous avons des contrats qui vont de 1 à 11 ans. Les contrats de 11 ans sont pour les raisins de haute valeur destinés aux programmes très haut-de-gamme, peut-être pour des vins « vineyard designated », avec le nom du récoltant sur la bouteille. C'est important pour nous de protéger ces raisins très intéressants. Et si vous parlez avec les récoltants, ils aiment ces contrats parce qu'ils les protègent aussi. Donc nous faisons des contrats de long terme »<sup>72</sup>

Les **contrats de plantation** sont des contrats de production basés sur le contrôle *ex-ante* des inputs. Ces arrangements contractuels de long terme, 8, 10, 15 ans, intègrent des clauses techniques compréhensives, négociées entre le récoltant et la vinerie. Ils spécifient également les parcelles sous contrat et, souvent, ont une clause d'exclusivité pour l'ensemble de la récolte (avec un tonnage maximum accepté).

En viticulture à raisins fins, la **dimension coopérative** est primordiale car des adaptations nombreuses en cours de contrat sont à prévoir.

« Un récoltant a une certaine section de terres, vous aimez la terre et vous pensez qu'il est intéressant d'y planter du chardonnay ou du pinot. Le récoltant travaille avec vous, sur le type de porte-greffe que vous voulez, quel espace inter rangs, quel système de conduite, comment vous voulez que les rangs soient orientés. C'est un très bon type de contrat, aussi longtemps que l'un fait confiance à l'autre et que vous avez de bonnes relations, c'est une excellente manière de faire. Le récoltant est sûr de trouver un débouché pour ses raisins, parce que c'est exactement ce que veut la vinerie, et la vinerie est sûre que le récoltant fera tout ce que vous demandez et prendra des initiatives pour continuer à exploiter de cette façon »<sup>73</sup>.

La formule générant des irréversibilités pour le récoltant, un prix ferme ou un prix minimum garanti indexés sur l'inflation lui sont proposés afin de sécuriser ses investissements.

« Typiquement, pendant la période de pénurie nous avons identifié les zones et les sites qui nous intéressaient et nous avons contracté des contrats de plantation avec ces récoltants. S'ils plantaient les variétés, clones et porte-greffes que nous voulions, sur certains sites, nous acceptions d'accepter les raisins pendant une période de 8 ans. Le prix est celui du cours du district, généralement avec une provision de prix minimum, un plancher si vous préférez. Nous utilisons la moyenne du district, et en plus nous disons que les prix ne vont pas baisser en dessous de 900\$ la tonne par exemple »<sup>74</sup>

La situation relative de l'offre et de la demande a une influence notable sur l'occurrence des contrats de long terme : durant la période de pénurie du milieu des années 1990, quand la Californie était atteinte par le phylloxéra, les vineries ont signé beaucoup de contrats de plantation afin d'assurer la croissance de leurs marques, ceci aussi bien sur les gammes

---

<sup>71</sup> Entretien avec M. John Buechsenstein, winemaker, FIFE VINEYARDS.

<sup>72</sup> Entretien avec M. Mike Snow, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Nord, BERINGER WINE ESTATES.

<sup>73</sup> Entretien avec Mme Elizabeth Florence-Foster, chef des cultures pour la Côte Nord, BEAULIEU VINEYARDS (GUINNESS UDV).

<sup>74</sup> Entretien avec M. Don Ackerman, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Centrale (BERINGER WINE ESTATES).

supérieures que pour les vins de cépage commerciaux. Avec des marques connaissant des croissances annuelles à 2 chiffres, des contrats de long terme ont été signés un peu partout, dans la Vallée Centrale, dans la Côte Centrale.

*« Généralement, nos contrats sont assez longs, beaucoup de contrats en Californie sont de 7 à 10 ans, ce qui est inhabituel. Ce n'était pas comme cela il y a dix ans [circa 1991/1992], la plupart des contrats étaient établis sur un an, le marché « spot » était fort. Il y a eu une pénurie de raisin au milieu des années 1990 [...] Ce n'est que récemment que nous avons vu un développement des contrats de long terme. Je pense que ces contrats de long terme vont continuer, simplement ils ne représenteront pas un pourcentage si élevé qu'aujourd'hui »<sup>75</sup>*

A partir de 1999/2000, les vineries ont en effet réduit leur offre de contrats de long terme.

*« Les dernières années, nous n'avons pas souscrit de contrats plus longs que trois ans, des contrats evergreen. Nous ne faisons plus de contrats de plantation, et je dirais qu'au vu des conditions de l'industrie, c'est le bon moment pour renégocier les contrats, le challenge est qu'un bon nombre de contrats sont rédigés en référence au cours du rapport de récolte, plus 10 ou 12 %... Donc le prix moyen ne cesse de s'accroître, année après année, quelle que soit la qualité du fruit, le prix continue d'augmenter. Donc ce sera un challenge de renégocier, parce qu'à Napa personne ne veut reconnaître qu'il cultive du raisin moyen, tout le monde veut être payé au-dessus de la moyenne. Il est difficile de convaincre les récoltants de baisser les prix, d'être payé en dessous de la moyenne ou juste à la moyenne. Spécialement les nouveaux récoltants – et la plupart sont nouveaux – ils n'ont pas vu combien le marché du raisin est séquentiel. Les vieux récoltants sont plus prêts à un compromis sur les prix, parce qu'ils savent que nous sommes là pour longtemps. Jusqu'à ce qu'il y ait un surplus de cabernet sauvignon de Napa, il sera difficile de renégocier. Pour le chardonnay c'est plus facile, car il y a beaucoup de chardonnay sur le marché... Mais le cabernet de Napa n'a pas encore été affecté [...] Nous sommes dans une situation attentiste, cette année [2002] je n'ai écrit aucun nouveau contrat »<sup>76</sup>.*

La conjugaison de plantations excessives arrivant en production, de l'arrêt de la progression tendancielle de la consommation, et de l'épisode du 11 septembre 2001 ont tiré très bas les cours sur le marché libre.

*« [Aujourd'hui] nous pouvons trouver du chardonnay à 500, peut-être 400\$ la tonne. Nous ne savons pas ce que le marché spot va être pour le cabernet cette année, mais il y a 20 000 acres de cabernet, dans l'Etat, non productif. Le pire est peut-être déjà arrivé pour le chardonnay, tandis que pour le cabernet le pire peut venir maintenant. Le merlot est à l'équilibre, nous devons faire attention, mais c'est mieux que pour n'importe quelle autre variété, vraiment. Pinot noir... il y a deux ans, j'achetais le pinot 2 700 \$ la tonne, mais cela peut chuter énormément parce qu'il y a 10 000 acres non productifs, et il y a beaucoup moins de tampon que pour le cabernet, car la demande n'est pas si élevée. C'est la situation. Certaines personnes se figurent que c'est à l'avantage de la vinerie... mais je suis contraint par les contrats, donc je ne peux pas profiter des raisins pas chers, je ne peux même pas aller et acheter parce que nous sommes pleins ! »<sup>77</sup>*

### **3.4. Incomplétude contractuelle et adaptation : le rôle de l'autorité**

Nous avons vu qu'en viticulture standard (vins de cépages commerciaux), le problème pour les vineries est de fournir des incitations à adopter des pratiques qualitatives minimales en rémunérant le récoltant selon les attributs objectifs de la matière première (Brix, acides,

<sup>75</sup> Entretien avec M. Paul Dolan, Président, FETZER VINEYARDS.

<sup>76</sup> Entretien avec Mme Elizabeth Florence-Foster, chef des cultures pour la Côte Nord, BEAULIEU VINEYARDS (GUINNESS UDV).

couleur). Il s'agit essentiellement d'inciter les exploitants à attendre la maturité du fruit pour récolter et à abaisser le rendement agronomique à un niveau plus raisonnable que les 20 ou 25 tonnes à l'hectare<sup>78</sup> traditionnellement visées dans les régions de l'Intérieur.

Nous avons également examiné la limite des paiements indexés à la mesure des attributs en viticulture de qualité haute.

Une intervention directe du client dans le processus de production se substitue aux incitations fortes : l'exemple type est le contrat de plantation. Cependant, aussi compréhensif et détaillé que soit le cahier des charges, un contrôle formel des inputs ne garantit pas une coordination efficace entre les deux parties<sup>79</sup>.

Par nature, **le contrat est incomplet ex-post** : cela n'a guère d'importance en viticulture standard mais devient un facteur de maladaptation en viticulture fine.

**[1] L'autorité est le principal instrument de coordination quand le besoin d'adaptation est élevé.** Dans le cas viticole, elle concerne la coordination à la période des vendanges (§3.3.1.) et en cours de campagne (§3.3.2). Lorsque la prise de décision de la vinerie quant aux choix techniques (autorité) se substitue fortement et de façon récurrente à celle du récoltant (autonomie), il est devenu difficile d'évaluer la contribution marginale de ce dernier<sup>80</sup>. Un contrôle étroit des inputs apparaît incompatible avec une rémunération strictement indexée à la performance, i.e. à la mesure des attributs à la livraison.

**[2] Des compensations peuvent être offertes au récoltant** sous la forme d'un bonus au-dessus du cours moyen (prime à la qualité), plus souvent de rémunérations fixes à l'acre pour des tâches spécifiques permettant d'améliorer le profil aromatique de la matière première : entretien soigné de la couverture végétale, vendanges vertes, pilotage fin des apports hydriques, culture organique. Ces paiements s'ajoutent à la rémunération de la vendange au cours de référence.

Ils ne sont pas provisionnés dans le contrat mais négociés sur une base annuelle.

*« Nous avons offert, dans de nombreux cas, des incitations aux récoltants afin qu'ils cultivent de façon biologique. Ce peut être un bonus au tonnage ou bien l'autre arrangement est que nous acceptons de payer le coût additionnel au-dessus de l'agriculture conventionnelle. Donc ils exploitent une parcelle de façon organique pour nous, un autre de façon conventionnelle pour une autre vinerie à côté... Si votre parcelle nécessite un passage supplémentaire pour éliminer les mauvaises herbes, nous payons la main d'œuvre pour cela »<sup>81</sup>*

---

<sup>77</sup> Entretien avec M. Don Ackerman, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Centrale (BERINGER WINE ESTATES).

<sup>78</sup> Soit autour de 160 hectolitres par hectare.

<sup>79</sup> Le recueil d'information avant engagement – inspection des parcelles du récoltant, dégustation des vins issus du vignoble, « période d'essai » – permet de limiter le risque de mauvais appariement avant d'entrer dans une relation de plus long terme. Elle ne garantit pas pour autant une coordination efficace ex-post.

<sup>80</sup> Dans le cas limite, le récoltant est un quasi employé de la vinerie, les décisions techniques au jour le jour étant prises par l'agent de liaison.

<sup>81</sup> Entretien avec M. Steve Peck, winemaker pour la Côte Centrale, FETZER VINEYARDS.

Une particularité de la viticulture de cuve est le **conflit rendement/qualité** : certaines pratiques impliquent une baisse du rendement à laquelle le producteur est réticent. **Le schéma de rémunération à l'acre** permet de résoudre ce dilemme. Il est peu usité car il garantit de fait un revenu au récoltant indépendamment du tonnage produit et reporte le risque de production sur la vinerie. Il est associé à une intervention technique approfondie de la part du staff technique de la compagnie. Dans le cas limite, on peut l'assimiler à une « location de vignes ».

*« Un paiement à l'acre est adéquat. Je suis arrivé à cet agrément avec Bernie [...]. Nous avons fait des dégustations de parcelles séparées pendant deux ans : « Goûte Bernie, c'est un vin à 4 tonnes par acre [70 hl environ], celui-là est à 3 tonnes par acre ». N'importe qui peut faire la différence. Mes enfants peuvent faire la différence. Bien sûr Bernie a dit : « Pourquoi devrais-je prendre tous les risques ? ». Nous sommes arrivés à cet arrangement, un paiement à l'acre. La vinerie accepte une part du risque. Il fait ce que je lui dis de faire, et il ne fait rien sans me demander. Par exemple sur les pulvérisations... Une année par exemple, cela a été très dur [pour Bernie], le contracteur qui manageait le vignoble avait beaucoup d'hectares à faire, Bernie savait qu'il ne pourrait faire le travail à temps, il a donc pulvérisé beaucoup de soufre... de l'acidité, mauvais pour le vin. Donc j'ai un droit de regard sur ce genre de chose. Selon notre accord, nous avons cinq classes [de tonnage à l'hectare]. Au tonnage X, le prix payé par acre est Y. S'il dépasse, le prix payé descend d'un certain montant. S'il dépasse encore plus, le prix descend encore plus, etc. Mais pour protéger Bernie, s'il ne peut atteindre ce niveau qui est pour moi l'optimum, je paye 4 000 \$ la tonne. De cette façon nous assumons tous les deux le risque. Si la vinerie doit assumer tous les risques, il vaut mieux posséder le vignoble et ne pas avoir à faire avec les émotions de quelqu'un d'autre, son ego... Quand j'amène mon récoltant dans le champ ici, et que je lui montre comment nous vendangeons en vert, tout ce fruit sur le sol, ses yeux s'agrandissent et il s'écrie : « Vous n'allez pas me demander de faire cela ? - Et bien, parfois, certaines années... Il faudra le faire » <sup>82</sup>*

**[3]** En terme d'incitations à la coopération, **la surveillance est un complément aux compensations monétaires** : elle permet de recueillir de l'information sur l'effort du récoltant et de **rappeler la menace d'exclusion**. Si la compensation négociée est le pendant du bonus à la qualité, la menace de non-reconduction du contrat est le pendant du déclassement. Ces incitations sont toutefois moins fortes. De plus la crédibilité de la menace dépend des positions des deux parties : en situation de pénurie de raisin, elle est *peu crédible* car le récoltant sait que la compagnie a besoin de volumes et sera moins regardante sur la « qualité » des interventions et de la matière première livrée.

Dans la pratique, les visites de terrain des agents de liaison servent tout autant à conseiller le récoltant qu'à policer son comportement.

**[4]** L'autorité s'appuie aussi d'autres facteurs. Une façon d'installer une confiance dans les choix pris par la vinerie est **d'assurer la transparence des décisions**. Les séances de dégustations comparatives avec les récoltants participent de l'entretien de la relation entre les parties (§3.3.3.).

---

<sup>82</sup> ENTRETIEN AVEC M. JOHN BUECHSENSTEIN, WINEMAKER, Fife Vineyards.

### §3.4.1. Coordination à la période des vendanges

C'est à la période critique des vendanges que l'autorité de la vinerie s'exerce le plus nettement. Si les récoltants de la Vallée Centrale demeurent autonomes quant à la détermination de la date de récolte, ceux des régions côtières sont de plus en plus fréquemment tenus de se conformer à la décision des agents de liaison et des winemakers. Rappelons que les sucres établissent seulement des fourchettes : un Brix de 20.5° n'est certainement pas suffisant pour vendanger les cabernet-sauvignon et inversement, avec un degré de 27° ou 28°, facile à obtenir dans la Vallée Centrale mais également dans les régions côtières les plus chaudes (Nord de Napa, Est de Mendocino, Paso Robles...), le raisin sera surmûri, cuit et les vins manqueront de finesse et de complexité. Si les sucres et les ratios de maturité (sucres/acides) sont des indicateurs, la maturité du fruit n'est pas une condition suffisante pour récolter : c'est **la maturité physiologique** qui compte en viticulture de qualité haute. L'observation des vignes et la dégustation quotidienne des baies est une méthode plus précise que les mesures objectives disponibles pour déterminer la date de récolte. Variant d'une année sur l'autre, le Brix « optimal » ne peut pas être spécifié contractuellement par avance : certaines années les saveurs s'obtiendront avec un Brix de 24.5°, d'autres années il faudra attendre 25.5° ou 26.0°.

La délégation d'autorité au client assure une coordination efficace, d'autant que la fenêtre de prise de décision est étroite.

*« Il y a dix ans, vous aviez une valeur en sucres [degré Brix] et quand vous atteigniez ce niveau, vous récoltiez, appelez la vinerie et ramenez les raisins en disant « Je serais là mardi ! ». Et la vinerie vous répondait : « Super, on se voit là ! ». Aujourd'hui, personne ne récolte plus sans notre avis. Nous disons : « Oui, c'est le moment ». Nous regardons les niveaux de sucres pour déterminer quand il faut récolter, mais dans environ la moitié des vignobles [des récoltants indépendants], quelqu'un va se déplacer, regarder le fruit, et dire que c'est mûr, prêt à faire du vin. Le sucre n'est pas si important maintenant, c'est le développement des saveurs simplement, être sûr que ce n'est pas vert, que cela ne risque pas de donner un vin au style vert. Alors qu'il y a dix ans, c'était seulement le sucre, quand vous atteigniez les 24° Brix, allons-y, amenons ça ! [...] Ces jours sont passés, aujourd'hui ce sont les saveurs qui comptent. Et plus personne n'appelle en disant : « J'amène ça mardi. » Cela n'arrive plus, nous les appelons. Donc nous pouvons contrôler ça maintenant, ce qui est bien, car si nous laissons faire les récoltants, ils récolteraient quels que soient les nombres. Et je pense que nous avons eu beaucoup de raisins qui avaient les sucres mais qui n'étaient pas prêts pour faire de bons vins. Nous prenons donc la décision pour eux maintenant »<sup>83</sup>*

### §3.4.2. Adaptation des pratiques culturelles

La tendance des vineries à intervenir dans le processus de production des fournisseurs s'est affirmée durant les années 1990. Le droit résiduel de commande concerne aujourd'hui tous les aspects de la production viticole : c'est une clause tacite du contrat. Chaque année, en début de campagne, des adaptations sont proposées par la vinerie et négociées.



« Avec les récoltants, nous essayons année après année, de façon incrémentale, de nous améliorer. Nous faisons des choses dans notre propre vignoble, et si cela marche, nous allons voir les récoltants et leur disons : « Regarde » - et nous essayons de compenser les récoltants, sur le long terme, s'ils dépendent plus d'argent. C'est un environnement très compétitif, à la fois pour le récoltant et pour vinerie. Je fais ce métier depuis 9 ans et j'ai vu un changement énorme. Sur les trente dernières années, c'est le jour et la nuit ! Il y a dix ans, je travaillais pour un petit vignoble et nous avions ces 100 acres que je manageais, et quand nous vendions du raisin à la vinerie, et que le winemaker venait nous faire des recommandations, nous lui disions : « Dégage de là ! Nous cultivons le raisin, nous vous dirons quand ce sera prêt, nous les emmènerons à la vinerie. Et c'est bon comme ça ». C'était comme ça : « Dégage de là ! Nous cultivons, nous sommes bons dans ce domaine ». Mais aujourd'hui cela a complètement changé, même les compagnies de notre taille... surtout les compagnies de notre taille, sont dans le vignoble. Quand nous achetons du fruit, nous ne signons pas seulement un contrat et nous partons, en attendant septembre, octobre pour récupérer les raisins »<sup>84</sup>

L'une des missions de l'agent de liaison est précisément de surveiller l'état d'avancement des travaux réalisés par les équipes du récoltant ou de son *Vineyard Manager*, avec diplomatie mais sans relâcher la pression. Ce droit d'audit est également une clause tacite.

« Nous travaillons avec les récoltants pour être sûrs qu'ils font les choses adéquates que nous avons négociées avec eux, parce que nous dépensons beaucoup d'argent pour que le produit soit le meilleur qu'il le peut. Nous ne voulons pas que les récoltants pensent : « Bien, j'ai le contrat, je suis à l'aise pour trois ans. ». Nous voulons être sûrs que les gens font ce que nous demandons... et 90% des récoltants le font, juste de façon naturelle, peut-être 75%, quoique cela implique. Spécialement à Napa, vous n'avez pas à vous asseoir et trop regarder... je le fais quand même de toute façon [...] Peut-être qu'il y en a 15% avec lesquels il faut faire attention, regarder et aller dans le vignoble, leur dire : « Vous n'avez pas fait ceci, vous devriez faire cela, je veux que vous le fassiez car il s'agit de ce que j'attends au minimum ». Et si vous n'êtes pas là, ils ne le font pas ! Ils vont penser : « Je n'ai pas vu ce type depuis un moment, donc je ne vais pas le faire car ça m'économise de l'argent »<sup>85</sup>

Les interventions techniques demandées aux récoltants dépendent des conditions climatiques du millésime. Elles évoluent également en fonction des essais de la compagnie sur ses propres domaines, des améliorations techniques importées d'autres compagnies ou de l'étranger. Dans le cadre de la relation contractuelle s'opère un transfert informel de technologie.

« Nous travaillons avec [les récoltants] sur le planning des vignobles pour l'année prochaine, comment nous pouvons changer les choses, expérimenter, essayer de nouvelles choses, [comme] l'irrigation. Au-delà d'une bonne taille, la mise en oeuvre d'une irrigation déficitaire est une chose importante. Pour diminuer la surface de la canopée au printemps, et ensuite limiter cette canopée, pour diminuer le caractère végétal dans le vin. Les dernières années, nous avons engagé un consultant, qui a l'équipement pour la mesure de l'irrigation déficitaire, pour qu'il aille au champ avec les récoltants. Un de nos gros récoltants, après deux ans, a acheté sa propre chambre à pression, et ensuite, nous l'espérons, il aura suffisamment appris pour prendre le relais, faire les mesures lui-même et interpréter l'information. Parce que vous devez contrôler l'humidité du sol, le temps, les porte-greffes que vous avez, votre canopée, vous devez également voir ce que les vignes elles-mêmes vous disent, donc vous devez être dans le vignoble également. Vous avez une fenêtre très étroite, parce que si une vague de chaleur arrive, vous devez irriguer, sinon votre vigne est fichue, vous avez une fenêtre étroite d'opportunité »<sup>86</sup>

Informelles et fortement dépendantes du contexte, les clauses contractuelles ne peuvent être rendues exécutoires par les tribunaux (contrat classique) ou par une procédure d'arbitrage (contrat néoclassique). Le contrat est relationnel ; les vineries ont par conséquent plus de facilité à obtenir une attitude coopérative dans le contexte d'un marché déprimé

---

<sup>83</sup> Entretien avec M. Scott Warren, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Nord, KENDALL-JACKSON WINE ESTATES.

<sup>84</sup> *Idem* 38.

<sup>85</sup> *Idem* 38.

<sup>86</sup> Entretien avec Mme Elizabeth Florence-Foster, chef des cultures pour la Côte Nord, BEAULIEU VINEYARDS (GUINNESS UDV).

(2001-2002) que lorsque le pouvoir de négociation est du côté des récoltants (1996-2000). La menace de non-renouvellement des contrats evergreen « discipline » les apporteurs de raisin et les rend plus enclins à accepter les recommandations des techniciens de la firme.

*« Je vais dans les vignobles, généralement je dois passer plus de temps avec les récoltants de moins bonne qualité. Ceux qui font du bon n'ont pas besoin de mon apport. Je visite chaque vignoble plusieurs fois dans l'année, à des points phénologiques différents, dormance et taille, bourgeonnement, effeuillage [...] Ils sont tous très anxieux de bien faire maintenant car ils savent que le marché n'est pas si bon... alors qu'il y a 3 ou 4 ans, ils regardaient plus le rendement. C'est aussi mon job de déterminer le niveau de production. Vous pouvez demander au récoltant mais souvent ils ne savent pas ou alors ils ont peur de répondre sérieusement à cause de leur banquier... Je dois donc déterminer ce que c'est : 4 tonnes à l'acre [environ 70 hl/ha] ou bien 6 tonnes. Et je dois ajuster mes chiffres, dans les années passées, j'ai dû ajuster afin d'avoir suffisamment de raisin. Ce ne sera certainement pas comme cela dans les années à venir. Si le tonnage est trop élevé et s'il y a un problème de qualité dans le vin, je leur dirai qu'il faut enlever des grappes, avant la véraison. Chaque rendement optimal est différent, dépendant de la variété, du site. Sur le cabernet sauvignon, c'est quelque part entre 5 et 6 tonnes, certains font du bon à 7 [120 hl]... Rappelez-vous que pour ce programme, nous ne faisons pas des bouteilles à 40\$ comme à Napa, nous voulons faire de très bonnes bouteilles de vin à 10 ou 12\$ la bouteille [...] Nous avons une grande variété de récoltants. Nous étions dans certains cas très anxieux d'obtenir les raisins pour nos programmes, donc rétrospectivement il y a 3 ou 4 ans j'avais des récoltants sans la qualité, mais j'avais besoin des raisins... Aujourd'hui si je ne suis toujours pas content, je dois toujours les pousser et leur montrer comment s'améliorer. Vous savez, quand le prix du raisin était élevé, de nombreuses personnes qui n'étaient pas agriculteurs sont entrées dans l'industrie, des gens dont le rêve était d'avoir un vignoble, des docteurs, des avocats... certaines de ces personnes sont vraiment bonnes, elles sont passionnées et réalisent un bon travail, d'autres ne savent pas ce qu'ils doivent faire et cela se voit. La plupart de mes récoltants sont très anxieux de travailler avec moi, si je demande d'irriguer moins, quand il s'agit d'un objectif de qualité, la plupart voient que les conditions de marché changent, ils voient que dans quelques années ils pourraient se retrouver sans contrat, alors ils s'améliorent pour accroître la qualité, ils deviennent intelligents. Jusqu'à présent la qualité n'était pas un objectif pour eux. Même si je poussais derrière. Nous avons de très bons récoltants mais nous voulons éliminer le bas, les 20 %, c'est de cela dont nous parlons, 10 ou 20 % »<sup>87</sup>*

### **§3.4.3. Des relations suivies**

En dehors de la coordination des vendanges, des conseils en cours de campagne et de la surveillance, les agents de liaison des compagnies s'approvisionnant dans la Côte Nord et la Côte Centrale, sont chargés de réunions collectives avec les récoltants, en petits groupes, avec les winemakers de la firme. Ces sessions permettent d'assurer la transparence des décisions et contribuent également aux flux d'information entre récoltants et winemakers.

*« Vendredi dernier, j'ai testé cinq cabernet avec cinq récoltants, tous ensemble, de Napa et d'ailleurs, tous des producteurs assez haut-de-gamme. Nous nous attablons juste pour leur donner une idée de ce que nous faisons avec leur raisin, où il termine... donc c'est une partie importante. De cette façon, si nous sommes vraiment contents, ils le savent. Et si je sors sur le terrain et que je dis : « Vous devez faire ceci », ils ne me croient pas vraiment... jusqu'à qu'ils s'assoient à une table avec quatre autres récoltants, essaient les vins et réalisent : « Bon sang, ces vins sont vraiment bons ... et le mien n'est pas aussi bon ». Ensuite quand je leur parle plus tard, je peux dire : « Même vous, vous avez noté qu'il y avait un problème ici ». Pour essayer de résoudre les problèmes, c'est bien mieux que de dire à quelqu'un qu'il a un problème. Et vous savez, même moi je ne suis pas trop versé dans la dégustation de vins, donc quand vous mettez un récoltant avec 4 ou 5 autres, vous voyez les différences évidentes entre vignobles. Parfois il n'y a pas grand chose que vous puissiez faire, c'est juste que le vignoble ne peut produire ce que vous souhaitez, et c'est bien ça l'activité agricole... Donc nous essayons de faire ces réunions chaque année et cela marche bien »<sup>88</sup>*

---

<sup>87</sup> Entretien avec M. Don Ackerman, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Centrale, BERINGER WINE ESTATES.

<sup>88</sup> Entretien avec M. Scott Warren, responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Nord, KENDALL-JACKSON WINE ESTATES.

« Une partie de notre programme est de faire ce que Glenn Ellen faisait de façon ponctuelle, le programme de *feed-back* » avec les récoltants. Nous gardons tous les lots des récoltants séparés, ils partent en première fermentation, dans notre vinerie, ensuite nous pressons, nous obtenons 3 ou 4 gallons de jus libre, nous les inoculons et nous passons en deuxième fermentation. Et il n'y a pas d'effet barrique. Nous mettons un peu de cuivre et de SO<sub>2</sub> pour garder le fruit frais. Ensuite nous embouteillons et au début de l'année suivante, nous apportons au récoltant et nous dégustons avec lui, pour comparer avec le standard que nous avons défini, un standard « B.V. Coastal », un standard « Carneros chardonnay » ou si vous êtes un récoltant de cabernet de Napa, on vous donne un cabernet sauvignon issu d'un assemblage de Napa, un de Ruthford, un « Tapestry » et une cuvée « George de La Tour » [cuvée de luxe]. Et c'est vraiment un bon outil pour éduquer le récoltant et lui donner un objectif à atteindre, afin d'améliorer la qualité »<sup>89</sup>.

## **Section 4 – Validité externe des enquêtes : le rôle des objectifs qualitatifs dans les choix contractuels**

Concernant le cas californien, les entretiens que nous avons conduits sur le terrain peuvent être confrontés aux résultats concordants tirés d'une enquête postale auprès de 1362 récoltants de raisin de cuve, conduite en 1999 par une équipe de l'Université de Californie, Davis (1999, 2000, Goodhue, Heien, Lee et Sumner, 2002). A notre connaissance, il n'existe pas de travaux équivalents sur la Nouvelle-Zélande. Une enquête effectuée en 2001 par Fraser auprès de 527 producteurs en Australie confirme l'existence d'instruments de coordination adaptés aux exigences qualitatives des transformateurs (Fraser, 2003, 2004).

### **4.1. Travaux sur la Californie**

Dans le cas californien, Goodhue, Heien, Lee et Sumner (2002) confirment l'importance des arrangements écrits : 79 % des exploitants enquêtés en 1999 ont souscrit de tels contrats. Les probabilités de commercialiser sous contrat et de recourir à un contrat écrit augmentent avec la taille de l'exploitation et l'ancienneté du récoltant dans la production de raisin. Notons que le prix moyen des raisins dans le district (cours publié par le California Agriculture Statistics Service) accroît à la probabilité de commercialiser sous contrat mais diminue la probabilité d'occurrence d'un contrat écrit.

---

<sup>89</sup> Entretien avec Mme Elizabeth Florence-Foster, chef des cultures pour la Côte Nord, BEAULIEU VINEYARDS (GUINNESS UDV).

**Table 3.3.** Analyse de la probabilité d'utilisation d'un contrat par les producteurs de raisin de cuve californiens (régressions logistiques).

	<i>(Ecrit ou Oral) v. Aucun</i>	<i>Ecrit v. Oral</i>
<i>Variables explicatives</i>		
Années avec l'acheteur	0.075 %*	-0.010 %
Années dans la culture du raisin	0.020 %*	0.33 %*
Nombre d'acres cultivées	0.011 %*	0.061 %*
Prix régional (\$/tonne)	0,0004 %*	-0.0019 %*
Taille de l'échantillon	Tous les récoltants	Contrats écrits seulement ou contrats oraux seulement
	1362	1145
R <sup>2</sup> de McFadden	0.352	0.110

\* Statistiquement significatif au seuil de 10 %

Source : Goodhue et al. (2002) (Données obtenues en 1999 sur 1362 récoltants californiens)

Notons que dans seulement 7 % des cas un courtier est intervenu entre l'exploitant et le transformateur. C'est une différence significative avec le cas français en général (et bourguignon en particulier). Cependant l'enquête a été réalisée avant la récente crise de surproduction.

La majorité des récoltants disposent de contrats de plusieurs années, dans 30 % des cas avec une clause evergreen de reconduction tacite. On trouve trois grandes clauses de prix à la tonne : dans 31 % des cas, le prix est établi dans le contrat (prix fixe ou programme de rémunération glissant), alors que dans 52 % des cas, il est stipulé un ajustement annuel, par négociation de gré à gré (27 %) ou par rapport à un cours de référence, généralement celui du district agricole (35%). Cette dernière clause de prix est plus fréquente dans les régions côtières, celles produisant la matière première destinée aux cuvées super et ultrapremium, tandis que l'on trouve plus de prix fixes dans la Vallée Centrale. Enfin respectivement 8 et 15 % des contrats stipulent un prix minimum et maximum. Le paiement à l'acre est rare (1,4 %).

**Table 3.4.** Pourcentages de contrats avec des provisions pour détermination de prix.

	<i>Ensemble</i>	<i>Côte Nord</i>	<i>Côte Centrale</i>	<i>Lodi</i>	<i>Sud Vallée Centrale</i>
Prix fixé dans le contrat <sup>a</sup>	31	26	27	30	35
Ajusté annuellement	52	71	63	56	33
<i>dont négocié de gré à gré</i>	27	28	25	27	24
<i>dont prix avec référence <sup>b</sup></i>	35	50	41	34	11
Prix à l'acre	1,4	2,0	2,8	0,8	0,9
Prix maximum	8	8	13	9	7
Prix minimum	15	13	14	24	14

<sup>a</sup> Prix fixe, formule « d'escalade » (p<sub>1</sub> l'année 1, p<sub>2</sub> l'année 2, etc.), prix plancher garanti.

<sup>b</sup> Pourcentage de la moyenne du district ou autre (référence mentionnée *ex-ante* dans le contrat)

*Note :* Certains contrats combinant les formules, le total peut dépasser 100 %

Source : Goodhue et al. (2002) (Données obtenues en 1999 sur 1362 récoltants californiens)

Les résultats suggèrent une faible fréquence d'utilisation des bonus mais en revanche une utilisation fréquente des pénalités. La qualité sanitaire préoccupe les transformateurs : 47 % des contrats écrits pénalisent explicitement les défauts dus aux maladies du raisin (oïdium, botrytis). L'intégrité du produit entre également souvent en ligne de compte puisque 43% des récoltants répondent que le contrat stipule des pénalités en fonction des matériaux indésirables tels que feuilles, sarments, pierres, sable, nids d'oiseaux, etc. Rappelons que le taux de MOG (« material other than grapes ») est déterminé lors des livraisons par des inspecteurs assermentés des services agricoles du Comté. Enfin, pour 42 % des récoltants, le contrat stipule une pénalité pour insuffisance et (ou) dépassement du taux de solides solubles, indicateur de la maturité du raisin.

Une surveillance des pratiques du récoltant est également prévue puisque dans 71 % des cas, il doit explicitement informer la firme de l'usage de pesticides après application (et dans 45 % des cas, avant application).

Le contrôle des inputs est rarement formalisé puisque les contrats ne requièrent explicitement des pratiques spécifiques que dans 16% des cas (suggèrent dans 37%). Pour ce résultat, une limite est l'absence de donnée sur les spécifications concernant le matériel végétal (clones, porte-greffes) et le matériel de production. Par ailleurs, que les contrats soient le plus souvent muets sur les pratiques ne signifie pas qu'il n'y a aucun contrôle de celles-ci : l'autorité est l'un des mécanismes de pilotage des contrats incomplets.

**Table 3.5.** Provisions telles que reportées par les récoltants utilisant des contrats (%).

	<i>Ensemble</i>	<i>Côte Nord</i>	<i>Côte Centrale</i>	<i>Lodi</i>	<i>Sud Vallée Centrale</i>
<b>Pratiques spécifiques</b>					
Requises	16	15	8	15	21
Suggérées	37	44	56	32	30
<b>Information sur l'usage de pesticides</b>					
Avant application	45	39	31	45	55
Après application	71	62	53	76	83
<b>Bonus</b>					
Sucre (Brix)	18	11	7	17	33
Acides	4	3	3	3	6
MOG <sup>a</sup>	9	7	5	10	13
Défauts <sup>b</sup>	10	8	10	10	15
<b>Pénalités</b>					
Sucre (Brix)	42	13	40	57	34
Acides	10	11	9	12	7
MOG	43	39	37	59	48
Défauts	47	45	41	60	48
<b>Détermination du prix</b>					
Fixé dans le contrat	31	26	27	30	35
Ajusté annuellement	52	71	63	56	33
Prix à l'acre	1,4	2,0	2,8	0,8	0,9

<sup>a</sup> Matériaux autres que le raisin (Sarments, pierres, sable, nids d'oiseaux, etc.)

<sup>b</sup> Présence de défauts dus aux maladies du raisin (Oïdium, botrytis)

Source : Goodhue et al. (2002) (Données obtenues en 1999 sur 1362 récoltants californiens)

La durée du contrat accroît la probabilité de recourir à des instruments de coordination (spécification de pratiques, bonus/malus), ce qui est conforme à la prédiction que plus un contrat est long, plus il comprend de clauses formelles (Saussier, 2002). Un résultat intéressant, corroborant nos propres investigations auprès des vineries, est que la probabilité d'avoir une clause de contrôle des inputs augmente avec le cours moyen régional tandis que celle d'avoir une clause de mesure des attributs à la livraison diminue : « *Les contrats ont plus de chance de spécifier des pratiques de production dans les régions de culture de raisin premium, tandis que les provisions d'incitation en prix sont plus répandues dans les régions non-premium* » (Goodhue et al., 2002, trad. libre). Notons cependant que si les résultats sont statistiquement significatifs, les faibles R<sup>2</sup> des régressions logistiques suggèrent d'autres déterminants plus importants.

**Table 3.6.** Spécifications de production, incitations et provisions de prix dans les contrats (régressions logistiques)

<i>Variables explicatives</i>	<i>Effet sur la probabilité que le contrat ait une clause spécifique</i>		<i>Effet sur la probabilité que le contrat inclut une provision de prix fixe</i>
	<i>Pratiques de production spécifiques requises/suggérées</i>	<i>Bonus ou pénalités pour des attributs de qualité</i>	
<b>Caractéristiques du contrat</b>			
Contrat de plantation	9.57*	8.30*	-14.84*
Clause « evergreen »	9.32*	4.49*	-24.46*
Durée du contrat (années)	0.45*	0.55*	-0.35
<b>Caractéristiques du récoltant</b>			
Années avec l'acheteur	0.40*	0.22	-0.99*
Années dans la viticulture	0.22*	0.422*	0.57*
Nombre d'acres cultivées	-0.0076	0.047*	0.057*
Prix régional (\$/tonne)	0.0077*	-0.0046*	-0.0023*
Taille de l'échantillon	976	976	976
R <sup>2</sup> de McFadden	0.032	0.14	0.094

\* Statistiquement significatif au seuil de 10 %

Source : Goodhue et al. (2002) (Données obtenues en 1999 sur 1362 récoltants californiens)

## 4.2. Travaux sur l'Australie

Pour le cas australien, Fraser aboutit à une conclusion similaire à celle de Goodhue et ses coauteurs : « *Les régions produisant des raisins de basse qualité placent une plus grande confiance dans l'évaluation de la qualité de raisin pour déterminer des paiements [avec] bonus/pénalités que les régions de plus haute qualité. [Dans ces dernières] les contrats insistent plus sur l'implication explicite de la vinerie et la direction de la gestion du vignoble* » (Fraser, 2004, trad. libre). Le questionnaire est renseigné pour un plus grand nombre d'items que celui de l'équipe de Davis.

En particulier, on a une meilleure précision sur le contrôle des inputs et des questions sont posées concernant la surveillance des tâches du récoltant. Comme en Californie, les contrats écrits sont la norme (85%) et la probabilité de recours à ce type d'engagement s'accroît avec la taille de l'exploitation. En revanche, le prix moyen régional du raisin impacte négativement, i.e. les récoltants localisés dans les régions de qualité basse (Riverlands, Riverina) ont plus de chance de signer des contrats écrits <sup>90</sup>.

**Table 3.7.** Analyse de la probabilité d'utilisation d'un contrat écrit par les récoltants de raisin de cuve australiens (régression logistique)

<i>Écrit v. Oral</i>		
<i>Variables explicatives</i>	<i>Estimation</i>	<i>P. critique</i>
Constante	-0.014	0.712
Durée du contrat (années)	-0.00004	0.142
Prix régional (AUS\$)	0.0031	0.000***
Superficie du vignoble (ha)	0.0024	0.036**
Expérience du récoltant (années)	0.037	0.069*
Utilise des consultants (O/N)	-0.066	0.057*
Souhaite faire du vin (O/N)	0.002	0.184
Années avec la vinerie	0.206	0.000***
A toujours utilisé un contrat (O/N)	0.126	0.000***
Formation scolaire <sup>a</sup>	-0.009	0.000***
Taille de l'échantillon		527
Log Likelihood	-161.5	
R <sup>2</sup> de McFadden	0.25	

<sup>a</sup> Echelle ordinaire de 0 (aucun diplôme) à 3 (diplôme de l'enseignement supérieur)

\* Statistiquement significatif au seuil de 10 %

\*\* Statistiquement significatif au seuil de 5 %

\*\*\* Statistiquement significatif au seuil de 1 %

Source : Fraser (2004) (Données obtenues en 2001 sur 527 récoltants australiens)

Sur les clauses contractuelles, les résultats montrent que le recours à la mesure des attributs (Brix et couleur) est négativement impacté par le prix moyen régional, ce qui confirme le développement de contrats de vente dans les zones de production de vins de cépage d'entrée de gamme. C'est également dans ces zones que l'on retrouve le plus de clauses concernant l'utilisation des produits phytosanitaires (soulignons qu'en Californie, ce type de clause était la plus fréquente dans le Sud de la Vallée Centrale). Selon Fraser, l'explication est que ce sont surtout les vins d'entrée de gamme qui sont exportés et donc soumis à des contrôles en matière de résidus de pesticides.

Les résultats concernant les pratiques sont intéressants. En dehors des applications phytosanitaires, il est rare que des pratiques spécifiques soient formellement spécifiées (15% des contrats).

<sup>90</sup> Notons que l'enquête porte sur les pratiques contractuelles et ne questionne pas sur l'utilisation du marché spot.

Le degré de contrôle des vineries est **plus implicite qu'explicite**, prenant la forme de conseils le long de la campagne plutôt que de clauses formalisées (Fraser, 2003). Par ailleurs, l'occurrence de la clause imposant au récoltant de suivre les « *meilleures pratiques* » de la région, permettant selon l'auteur de contrôler les inputs sans avoir à spécifier dans le contrat un grand nombre d'éléments par ailleurs évolutifs, est significativement plus élevée dans les régions de qualité supérieure.

**Table 3.8.** Incitations et spécifications de production dans les contrats écrits (régressions logistiques)

Variables explicatives	Variables dépendantes					
	Bonus/Pénalités		Gestion du vignoble		Contenu du contrat	
	Y=1 <i>Brix spécifié</i>	Y=1 <i>Couleur spécifiée</i>	Y=1 <i>Meilleures pratiques spécifiées</i>	Y=1 <i>Utilisation de phyto-sanitaires spécifiée</i>	Y=1 <i>Localisation de la parcelle spécifiée</i>	Y=1 <i>Rendement spécifié</i>
Y=0 <i>non spécifié</i>	Y=0 <i>non spécifié</i>	Y=0 <i>non spécifié</i>	Y=0 <i>non spécifié</i>	Y=0 <i>non spécifié</i>	Y=0 <i>non spécifié</i>	
Constante	0.287***	0.239*	-0.336*	0.126**	0.081	-0.11
Durée du contrat (années)	0.0036	0.034***	0.011**	0.007**	0.013***	0.019***
Prix régional (AUS\$)	-0.0001***	-0.0006***	0.0001*	-0.00007**	-0.000004	0.00001
Superficie du vignoble (ha)	0.001	-0.0004	-0.000002	0.001*	0.0007	-0.0004
Expérience du récoltant (années)	-0.001	0.0005	0.003	-0.0004	-0.0006	-0.004
Utilise des consultants (O/N)	0.011	-0.069	0.109**	0.004	-0.029	0.061
Souhaite faire du vin (O/N)	0.024	-0.034	-0.043	-0.067*	-0.026	-0.14**
Années avec la vinerie	-0.00003	0.005	-0.005*	0.004**	0.001	-0.002
A toujours utilisé un contrat (O/N)	0.002	0.052	-0.004	0.003	0.036	-0.034
Formation scolaire <sup>a</sup>	0.006	0.066*	0.029	0.007	0.015	-0.007
Taille de l'échantillon	441	441	441	441	441	441
Log Likelihood	-161.3	-243.7	-294.9	-127.8	-183.2	-289.2
R <sup>2</sup> de McFadden	0.04	0.21	0.03	0.12	0.04	0.05

<sup>a</sup> Echelle ordinaire de 0 (aucun diplôme) à 3 (diplôme de l'enseignement supérieur)

\* Statistiquement significatif au seuil de 10 %

\*\* Statistiquement significatif au seuil de 5 %

\*\*\* Statistiquement significatif au seuil de 1 %

Source : Fraser (2004) (Données obtenues en 2001 sur 527 récoltants australiens)



Concernant le schéma de rémunération, la formule la plus commune de paiement est un « *prix de marché juste* » avec dans 86 % des cas une provision de bonus et (ou) pénalités pour le degré Brix, 76 % pour les dommages sanitaires et 62% pour les dommages physiques (Fraser, 2003).

Les incitations à la couleur concernent 46 % des contrats, ce qui est beaucoup quand on sait que les cépages blancs ne sont pas concernés (ni certains rouges comme le pinot) et que la méthode n'a été introduite que dans la seconde moitié des années 1990 ! Fraser souligne par ailleurs un important effet régional, les zones de l'Intérieur étant particulièrement concernées (*idem*).

Cela confirme l'avance de l'Australie quant à l'utilisation de mesures « objectives » de la qualité en particulier pour les raisins destinés aux vins de cépage commerciaux. Les résultats montrent en effet que la probabilité de paiement à la qualité du raisin lors des livraisons est plus élevée dans les régions à vins d'entrée de gamme. A l'opposé, les schémas de rémunération rendant le récoltant créancier résiduel, en rémunérant en fonction de la qualité du vin (*bottle pricing*), sont plus fréquents dans les régions alimentant les gammes supérieures. Cette forme de paiement concerne 20% des contrats (Fraser, 2004).

**Table 3.9.** Schémas de rémunération (logit multinomial)

	Prob[Y=0] <i>Prix basé sur la qualité du raisin mesurée à la récolte</i>	Prob[Y=1] <i>Prix basé sur la qualité du vin</i>	Prob[Y=2] <i>Prix basé sur une combinaison des deux</i>
<b>Variables explicatives</b>			
Constante	0.666***	-0.2**	-0.47***
Durée du contrat (années)	0.01*	-0.008*	-0.002
Prix régional (AUS\$)	-0.0004***	0.0002**	0.0002***
Superficie du vignoble (ha)	-0.0002	0.00005	0.0002
Expérience du récoltant (années)	0.0034	-0.005**	0.002
Utilise des consultants (O/N)	-0.009	-0.02	0.03
Souhaite faire du vin (O/N)	-0.013	0.044	-0.03
Années avec la vinerie	-0.006**	0.005**	0.0005
A toujours utilisé un contrat (O/N)	-0.032	-0.04	0.07
Formation scolaire <sup>a</sup>	0.04	-0.02	-0.02
Taille de l'échantillon		441	
Log Likelihood		-352.5	

<sup>a</sup> Echelle ordinaire de 0 (aucun diplôme) à 3 (diplôme de l'enseignement supérieur)

\* Statistiquement significatif au seuil de 10 %

\*\* Statistiquement significatif au seuil de 5 %

\*\*\* Statistiquement significatif au seuil de 1 %

Source : Fraser (2004) (Données obtenues en 2001 sur 527 récoltants australiens)

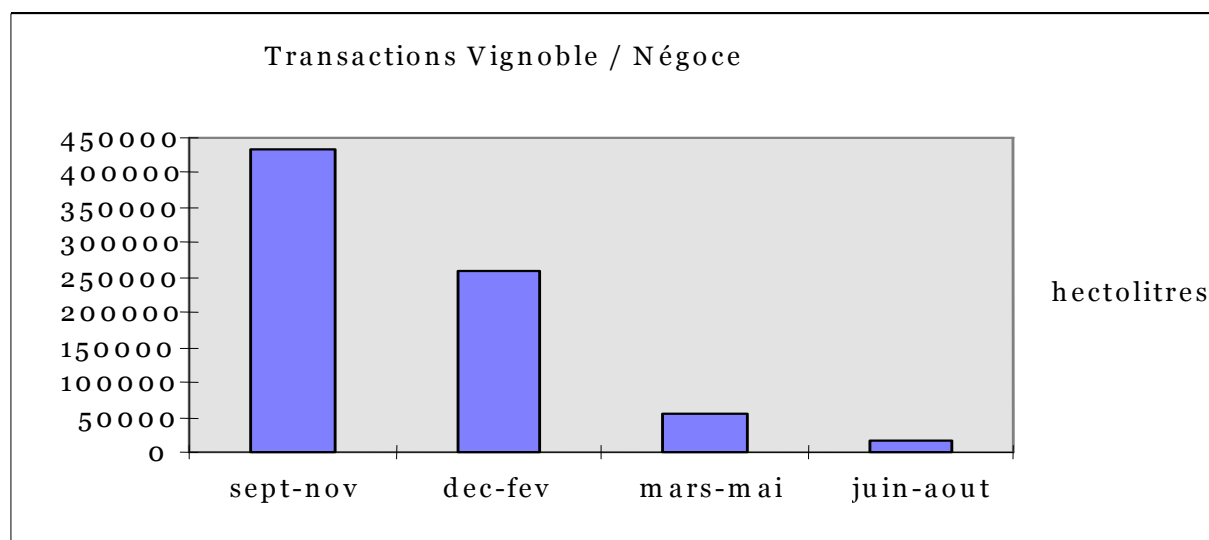
Par ailleurs, la fréquence de visite des récoltants par les agents de terrain de la vinerie est plus élevée dans les régions à haut potentiel qualitatif. L'implication du client dans différentes tâches (taille des vignes, gestion de l'eau, utilisation des fertilisants) est plus importante dans ces dernières : le prix régional impacte négativement pour un degré d'implication et positivement pour des niveaux croissants d'implication. Cela suggère une surveillance et un contrôle des inputs plus étroits dans les régions alimentant les cuvées de haute qualité. Enfin, comme en Californie, la durée du contrat accroît la probabilité de recourir à des clauses : les contrats de long terme sont plus détaillés et compréhensifs.

## **Section 5 – Comparaison avec le cas bourguignon**

En Bourgogne, les transactions à la propriété portent sur les produits de la récolte de l'année, raisins frais, moûts et vins jeunes (vrac), également sur des vins d'autres millésimes, y compris des bouteilles nues prêtes à l'étiquetage.

L'essentiel des transactions a lieu au dernier trimestre de l'année, après les vendanges. Pendant les périodes de pénurie, les volumes disponibles se réduisent rapidement au cours de l'année. Les appellations cotées sont susceptibles de devenir rapidement rares, d'où une anticipation des négociants et une stratégie consistant à « se couvrir » en début de campagne. De leur côté, les récoltants-vinifiants préfèrent avoir vidé leurs cuves avant les vendanges suivantes. Durant les périodes de méventes, les positions du négoce deviennent plus attentistes.

**Figure 3.4.** Séquence d'achat-type des vins de Bourgogne au vignoble par le négoce<sup>a</sup>.



Source : BIVB (campagne 1998-1999)

<sup>a</sup> Transactions pour l'ensemble des acheteurs de vins en gros à la propriété (248 entreprises).

**La majorité des contrats sont des contrats ponctuels portant sur la livraison de lots de vin en vrac.** Le vrac représente chaque année environ 80 % des transactions en volumes. Les achats de matières premières, raisins frais et moûts, sont significatifs en cépages aligoté et chardonnay. Pour ce dernier, un petit nombre de productions sont concernées (Chablis, Chassagne-Montrachet, Puligny-Montrachet, Pouilly-Fuissé et Saint Aubin), AOC communales et Crus compris, auxquelles on doit ajouter les Crémants de Bourgogne, des vins effervescents produits selon la méthode champenoise.

**Table 3.10.** Formes d'approvisionnements par grandes catégories d'appellations.

<i>Groupe d'appellation</i>	<i>Raisin</i>	<i>Moûts</i>	<i>Vrac</i>	<i>Bouteille</i>
Grands Crus Blancs	2,8%	37,3%	55,2%	4,7%
Grands Crus Rouges	14,2%	0,6%	73,7%	11,4%
Premiers Crus Blancs	3,7%	39,9%	54,4%	2,0%
Premiers Crus Rouges	10,0%	23,6%	63,5%	2,9%
Communes Blanches	2,1%	24,4%	72,7%	0,8%
Communes Rouges	7,9%	12,8%	77,5%	1,8%
Côtes Blanches <sup>a</sup>	10,7%	7,3%	81,5%	0,5%
Côtes Rouges <sup>a</sup>	10,7%	7,3%	81,5%	0,5%
Bourgogne Blanc	3,9%	16,8%	78,9%	0,4%
Bourgogne Rouge	2,8%	8,4%	88,6%	0,2%
Mâcon Blanc	0,0%	6,6%	93,3%	0,1%
Mâcon Rouge	0,0%	1,5%	98,5%	0,0%
Moyenne Bourgogne	3,5%	14,7%	81,1%	0,7%

<sup>a</sup> Hautes Côtes de Beaune et de Nuits, Côte Chalonnaise

Traitement personnel d'après données BIVB BIVB (campagne 1998-1999)

Le recours à des contrats écrits pluriannuels est peu fréquent tout juste un lot échangé sur 10, contrats Fivins compris. Les Fivins sont une procédure spécifique initiée par le l'Interprofession. Négociant et viticulteur établissent un contrat pluriannuel garantissant au second d'être payé à la signature du bordereau d'achat, le crédit étant couvert par une banque à un taux préférentiel. Soulignons qu'à la campagne 1998-1999, il s'agissait encore d'une procédure récente.

**Table 3.11.** Nombre de transactions par catégorie de produit et par type de contrat.

<i>Nature du produit</i>	<i>Total</i>	<i>Fivins</i>	<i>Autre Pluriannuel</i>	<i>Ponctuel</i>
Bouteille	415	-	-	415
Mouts	2559	-	10	2549
Raisin	725	-	2	723
Vin (vrac)	10116	27	1046	9043

Source : BIVB (campagne 1998-1999)

En proportion des volumes échangés, ils représentent un peu plus de 15% des échanges. Ils concernent surtout les appellations régionales (près de 20% des volumes), c'est-à-dire le bas de la hiérarchie des appellations de Bourgogne (Mâcon, Mâcon-Villages, Bourgogne, Bourgogne Grand Ordinaires, Hautes-Côtes, etc.).

**Table 3.12.** Volumes d'achats à la propriété par type de contrat (hectolitres)

Type	Toutes appellations	Régionales	Communes	Crus
FIVINS	968	677	255	35
Autre Pluriannuel	111999	90911	19046	2043
Ponctuel	628617	369582	215612	43422
Total	741584	461170	234913	45501
(% volumes échangés)	(100,0 %)	(62,2%)	(31,7%)	(6,1%)

Proportion des volumes d'achats à la propriété par type de contrat (%)

Type	Toutes appellations	Régionales	Communes	Crus
FIVINS	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Autre Pluriannuel	15,1%	19,7%	8,1%	4,5%
Ponctuel	84,8%	80,1%	91,8%	95,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : BIVB (campagne 1998-1999)

Si les contrats ponctuels dominent les transactions, tous ne peuvent être assimilés à des échanges anonymes. Dans des proportions difficiles à quantifier, ils s'inscrivent dans des relations informelles de longue durée, sans pour autant engager les deux parties : le négociant « connaît » le récoltant et s'approvisionne préférentiellement auprès de lui ; mais il ne s'engage pas sur une quantité prédéterminée<sup>91</sup>.

## 5.1. Un marché institutionnalisé

Pour comprendre le fonctionnement des achats de vrac à la propriété, on peut partir de la description faite par Mazé du « *marché de recherche* » gouvernant les échanges traditionnels de bovins vivants (Mazé, 2000). Cette forme particulière de Marché est caractérisée par un faible degré d'engagement des deux parties, une propension à attendre et à saisir les « *opportunités* », enfin un processus séquentiel dans lequel des acheteurs, mis en concurrence par le vendeur, s'informent sur les caractéristiques de l'animal ou du lot.

Chaque année, les éleveurs commercialisent auprès de plusieurs transformateurs et marchands de bestiaux. Mazé note que ce fonctionnement génère des coûts élevés notamment dans la phase de « *recherche* » précédant la négociation (*idem*).

Le gros des achats de vin en vrac en Bourgogne procède de tels **arrangements flexibles**, avec toutefois deux différences concernant les attributs des transactions :

<sup>91</sup> Pour plus de détails sur le fonctionnement du marché à la propriété et sur les possibilités de contractualisation vignoble/négoce, on se reportera à l'étude réalisée par l'UMR CESAER et le LORIA (Kroll, 2001).

(1) dans le cas des bovins, les animaux peuvent être retenus plusieurs mois en attente de cours plus favorables, les contraintes temporelles des abattoirs étant limitées. En revanche, sans générer de spécificité temporelle comparable à celle des transactions en fruits frais hautement périssables (Brousseau et Codron, 1997) ou même aux achats de raisin de cuve et de moûts, l'approvisionnement en vrac, peut, sous certaines conditions, présenter une fenêtre temporelle assez étroite.

C'est vrai pour les négociants-éleveurs souhaitant contrôler la seconde phase de transformation (fermentation malolactique et élevage en fûts), afin de **travailler le produit de façon spécifique**. Il est alors par définition impératif de prendre possession des vins précocement ; la date d'enlèvement n'est dans ce cas plus seulement déterminée par les cours et l'état des stocks, mais également par des considérations techniques.

(2) il n'y a généralement pas simultanéité entre la signature du contrat et l'enlèvement du produit. Le négociant achète un lot, puis s'arrange avec le fournisseur pour que ce dernier stocke le vin jeune pour une durée de quelques jours à plusieurs mois. Même dans le cas du contrat « ponctuel », on n'est donc pas dans une économie de pur échange (Brousseau, 1993).

Pour le négociant, il y a un arbitrage coût/coûts de transaction : en laissant les vins chez le fournisseur, il économise sur les coûts d'élevage et la trésorerie. Mais il se prive de contrôler l'évolution du vin et subit en sus une forme de risque moral. Certains s'en inquiètent. Selon le négociant **G.**<sup>92</sup> : « *Une fois que les propriétaires ont vendu leurs vins, ils s'en moquent, le stockent dans de mauvaises conditions. Il y a trop de problèmes de qualité* ». A l'inverse, la date de paiement est fixée avec précision (à 30, 60 ou 180 jours selon les types de vins). Ceci est d'ailleurs valable pour les autres formes d'arrangement. Toujours selon **G.** : « *en Bourgogne, les viticulteurs accordent à la limite plus d'importance au fait d'être payés le jour prévu, que d'avoir réussi à négocier leur pièce 100 F au-dessus du cours* ».

Au travers de la procédure d'agrégé, l'acheteur peut toutefois vérifier l'exécution du contrat et le cas échéant refuser un produit non conforme. En effet, à partir du moment où il a trouvé, généralement par l'intermédiaire d'un courtier, le style recherché chez un fournisseur et que le bordereau est signé, il s'expose à l'opportunisme du récoltant, qui peut substituer les lots. Aussi pour s'assurer de la qualité livrée, **J.** échantillonne les cuvées 2 à 3 jours avant livraison et **G.** déguste en personne les apports sur la plate-forme de livraison.

---

<sup>92</sup> Les interlocuteurs bourguignons ont souhaité conserver l'anonymat.

La possibilité de refus n'est mentionnée par écrit nulle part mais elle s'impose de façon tacite aux cocontractants. Les litiges sont rarement portés devant les tribunaux du fait de la difficulté de vérifier si les volumes livrés sont issus de la même cuve que l'échantillon sur lequel le négociant a fait son choix.

Le schéma de rémunération est simple : à partir de l'enregistrement des transactions, un cours de référence est annoncé mensuellement par l'Interprofession et sert de référence pour la négociation, qui, de fait, ne s'écarte que rarement du cours. Généralement sur le vrac, la « prime à la qualité » ne dépasse pas 3%, plus une marque de bonne volonté destinée à encourager le récoltant à s'engager dans une relation plus durable.

Le point essentiel à souligner est l'existence de deux « institutions de marché » **garantissant les transactions**, et participant de l'abaissement du coût de fonctionnement du Marché, les courtiers en vins et le système d'appellation d'origine. Nous ne nous ne attarderons pas sur le rôle des premiers (voir encadré suivant).

En garantissant des conditions de production (contrôle ex-ante des inputs) et en agréant les vins jeunes (mesure des attributs), le système AOC se substitue à des clauses bilatérales formelles. La Commission d'agrément de l'INAO est ainsi censée jouer le rôle de surveillant spécialisé pour reprendre les termes de Brousseau (1993), contrôlant à l'issue du processus de production l'adéquation du produit aux critères de typicité de l'appellation. Sur certaines appellations, notamment les génériques, le rôle de filtre de l'AOC est mis en question. Ainsi, selon **D.**, « avec 1 ou 2% de refus à l'agrément, la procédure n'a plus de sens ». Comme nous le verrons au chapitre 7, ces critiques ont amené l'institution à s'engager dans la voie de réformes.

## **5.2. Les contrats de vente informels**

Ces achats se font également auprès de « *pools de fournisseurs* » (Dumas, 1998) à qui le négociant fait appel de manière régulière, sans contrat écrit, par l'intermédiaire ou non d'un courtier. Les récoltants réservent une partie de leurs vins à ces clients. Les deux parties établissent une relation durable pour l'échange de vrac d'une appellation donnée, pour des volumes sensiblement constants d'une année sur l'autre.

Le contrôle des inputs est très limité, l'acheteur n'exerçant qu'une autorité lâche et concernant surtout la phase post-récolte. Dans certains cas, la « typicité » du vin produit par le fournisseur peut être orientée par le négociant.

Il n'y a pas de suivi technique à proprement parler : la date des vendanges n'est pas établie par le négociant, les techniciens de la maison n'interviennent pas sur la vinification mais se contentent de donner des conseils une fois l'an. Pour **J.**, il est hors de question d'intervenir sur l'élaboration du produit (« *Les viticulteurs sont maîtres chez eux* ») mais pour d'autres négociants comme **H.**, il arrive que des fûts soient prêtés au viticulteur pour obtenir une qualité spécifique, une cuvée typée qui pourra être assemblée avec d'autres vins plus ordinaires.

L'interaction dynamique entre les deux partenaires assure que les termes du contrat tacite ne sont pas rompus. Comme le souligne **J.** : « *C'est l'habitude qui fait office de garantie de qualité. Si un propriétaire habituel fournit de la mauvaise qualité, il me perd comme client, et peu de courtiers le recommanderont ensuite à des négociants de la place cherchant du vin sur le marché* ». Le prix ne s'écarte pas du cours publié par l'interprofession.

### **Encadré 3.1. Les fonctions économiques du courtier.**

La profession de courtier en vins et spiritueux est réglementée depuis 1949. Au niveau national, ces intermédiaires interviennent dans environ 60% des volumes échangés en vins de table, vins de pays compris, et 80 % en VAOC (Baritoux, 2003). Le courtier est généralement mandaté et rémunéré par le négociant (idem) la Bourgogne faisant exception : dans cette région, il reçoit 2% de la valeur de la transaction de la part du récoltant et 3% de la part du négociant (Duty, 1997). Baritoux associe aux courtiers en vins trois fonctions de « matchmaker » :

[1] Ils assurent l'agrégation et la transmission d'information sur les conditions de marché et les produits disponibles en cours de campagne. Cela passe d'un côté par la collecte d'informations sur les besoins quantitatifs des négociants, d'autre part sur les disponibilités à la propriété par des visites régulières chez les producteurs. En Languedoc comme en Bourgogne, les courtiers sont généralement spécialisés sur un territoire qu'ils connaissent bien. Par ailleurs, ils transmettent l'information sur les produits en expédiant des échantillons de vin aux clients potentiels.

[2] Ils assurent la rencontre d'offres et de demandes spécifiques. Connaissant les besoins particuliers des négociants (degré d'alcool, sucres résiduels, « style » fruité ou corsé, caractéristiques aromatiques, etc.), ils sélectionnent les échantillons en fonction et augmentent par conséquent à la fois la probabilité de bon appariement et la qualité de ces appariements.

[3] Ils garantissent la transaction. Une fois l'appariement réalisé, le courtier participe du bon déroulement de la négociation puis, une fois le contrat signé, garantit la qualité du produit en prélevant régulièrement des échantillons. Cela suggère que le courtier soit sollicité car il réduit les coûts de transaction dans les échanges (Baritoux, 2003).

### 5.3. L'émergence de contrats de production

Avec ces contrats, l'acheteur contrôle partiellement les inputs de son fournisseur. Il s'agit d'arrangements écrits ou tacites<sup>93</sup> comprenant fréquemment une clause d'exclusivité et engageant les parties pour une durée déterminée ou indéterminée. Un cahier des charges peut être soumis au moment de l'établissement du contrat, mais généralement les clauses sont laissées volontairement très incomplètes. Les personnels de la maison de négoce assurent un conseil auprès des récoltants. Encore peu fréquents en Bourgogne dans la seconde moitié des années 1990, ces contrats se développent depuis 4 ans à l'initiative de négociants patrimoniaux et de grands metteurs en marché diversifiés.

La crise que connaît la région est susceptible d'accélérer le développement de cette formule. La période 1996-2000, faste pour le vignoble quand toutes les qualités trouvant preneur, est en effet révolue.

Soucieux de leur autonomie et de la flexibilité offerte par le marché, les récoltants étaient alors réticents à s'engager dans un contrat ferme. En 1999, un dirigeant de la maison **D.** nous assurait être disposé à garantir 4500F (686€) par pièce d'appellation Bourgogne en apportant au viticulteur l'assurance de l'enlèvement de la totalité des volumes, avec un droit de regard sur les cultures et notamment le rendement agronomique (« *Au-dessus de 8 grappes par pieds, 48 hectolitres par hectare, on ne peut pas faire du bon [...]* »). Mais selon lui, « [...] *il faudrait deux ou trois mauvaises années pour établir des contrats avec les viticulteurs* ».

Réciproquement, si la qualité inconsistante de certains exploitants (notamment en AOC régionales) semble a priori rendre attractive une coordination plus étroite entre fournisseurs et metteurs en marché, la situation de la Bourgogne viticole, des petites propriétés dispersées entre plusieurs appellations, rend coûteux un suivi personnalisé. Ainsi, pour **P.**, il n'est pas intéressant d'investir dans un suivi technique en vignes pour des producteurs livrant 10 ou 20 hectolitres.

Par ailleurs, certains acheteurs préfèrent eux aussi conserver leurs possibilités d'arbitrage et de substituer les approvisionnements selon les cours relatifs (entre AOC génériques et vins de pays, entre certaines AOC), n'étant ni engagés dans une stratégie de marque comme les vineries, ni dans une stratégie de « *co-branding* » comme les grandes maisons champenoises et les négociants patrimoniaux bourguignons dont l'image est fortement associée à l'un des vignobles de la région (Côte de Beaune, Côte de Nuits, Côte Chalonnaise, Chablisien).

---

<sup>93</sup> De ce fait, certains apparaissent dans les enregistrements de l'Interprofession comme des contrats ponctuels et d'autres comme des contrats pluriannuels.



Contrairement au Nouveau Monde ou à la Champagne, les exploitants vinifient généralement leur récolte. L'intervention de la firme peut donc porter sur la production de raisin **mais également sur la transformation**. Les principales conditions de production en vignes (cépages, densités de plantation, systèmes de conduite, mode de taille) étant réglementées en zone d'appellation, le contrôle des inputs porte exclusivement sur les tâches en cours de campagne et sur les activités de transformation. Par exemple, **H.** a des relations suivies avec 80 domaines pour la livraison de vin travaillé et embouteillé à la propriété. Le principe est que lors de transactions précédentes, l'œnologue conseil de **H.** entre en contact avec un propriétaire et commence à l'aider sur les aspects techniques. Quand une relation de confiance est installée entre les deux partenaires, un contrat écrit est signé. Une équipe de techniciens intervient lors de la vinification des raisins, qui est réalisée au domaine par le viticulteur. Chez **B.**, l'autorité du négociant intervient dès la production de raisin : le personnel visite les vignes, s'assure de la maturité et décide en concertation avec le viticulteur de la date de vendange.

Celle-ci peut éventuellement être réalisée par la maison de négoce si le producteur manque de temps : « *Il y a concertation mais nous avons un droit de regard sur tout, de la vigne au vin* ». La coopération peut aller jusqu'à « *une vinification déconcentrée* », assurée chez les viticulteurs par un œnologue de la firme.

Afin d'éviter les ruptures de contrat et leurs conséquences désagréables et coûteuses, procès, paiement d'indemnités, non-livraison des produits, les parties sont souples sur la rémunération, qui n'est pas fixée en début de contrat mais renégociée annuellement, avec le cours comme référence. **C.** confirme que « *L'équité, c'est le marché* ». En effet, même formalisé par écrit, les contrats sont peu explicites sur la clause de prix. A titre d'anecdote, le contrat type de la maison **C.** spécifie que « *Le prix sera fixé chaque année par le vendeur* ». Dans les faits, il y a négociation. Certains contrats de production prévoient formellement une compensation pour des travaux supplémentaires. Dans la Côte chalonaise, **A.** rémunère ainsi forfaitairement les labours additionnels.

En marge du modèle dominant, des formes d'organisation proches de celle du Nouveau Monde se sont développées. Sur Chablis, vignoble ayant connu un important développement dans les années 1970-80, les transactions portent généralement sur des moûts de raisin. Pour la maison **L.**, les apporteurs réguliers de vrac ne représentent que 200 hl sur 8000 hl achetés annuellement ; au contraire pour les achats de moûts, la continuité de la relation est valorisée, 15 fournisseurs « *fidélisés* » assurant 70 % des approvisionnements.

Depuis 1994, la firme a établi un cahier des charges et un groupe de techniciens assure un conseil auprès des exploitations. La politique de la maison étant d'attendre le plus tard possible pour vendanger, quitte à récolter de la pourriture qu'il faudra trier (« [...] *mais mûr et bon* », selon le PDG de L.), l'exploitant ne peut récolter sans l'autorisation de l'entreprise.

Par ailleurs, le directeur réunit annuellement ses fournisseurs pour créer une émulation collective. En 1999, la maison a adopté une stratégie de fidélisation plus ambitieuse : elle cherche des viticulteurs livrant à prix fixe<sup>94</sup>.

## Conclusion

Dans les industries vitivinicoles, les structures gouvernant les échanges de matières premières, raisins, moûts, vrac, sont plurielles, allant d'arrangements proches du marché anonyme à des contrats de production garantissant un droit de commande élevé au client. L'étendue du contrôle administratif et la distorsion des incitations nous permettent ainsi d'analyser certains arrangements de longue durée comme des formes hybrides.

On retiendra deux idées-forces. La première est que les choix contractuels sont conditionnés par les exigences qualitatives du client. Pour les matières premières destinées aux gammes supérieures, la mesure des attributs objectifs ne permet pas de garantir la qualité ; les firmes consacrent alors des ressources à la mise en place de contrats complexes et adaptatifs. Les agents de liaison des vineries jouent un rôle central dans l'exécution de ces contrats. Leur autorité va de l'organisation des vendanges aux interventions en cours de campagne.

La seconde est que pour des vins positionnés sur les mêmes segments, l'engagement des metteurs en marché est moindre dans le cas bourguignon. Les observations réalisées suggèrent toutefois que le recours au contrat est croissant ; il apparaît donc qu'un marché de recherche, même fortement institutionnalisé, génère des coûts de gouvernance désormais inacceptables pour une partie des professionnels.

---

<sup>94</sup> Lors de notre visite fin 1999, seuls trois producteurs s'étaient engagés dans la démarche.

# Chapitre 4

## Changement de sentier technologique et réorganisation des approvisionnements

---

Les exigences qualitatives ont conduit les metteurs en marché des Nouveaux Pays Exportateurs à reconsidérer la nature des engagements avec l'amont. Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, la dimension coopérative des contrats est plus élevée dans les régions littorales à haut potentiel qualitatif.

La reconfiguration de l'arrangement institutionnel antérieur ne se fait cependant pas sans friction car elle implique pour les fournisseurs de s'écarter du sentier technologique productiviste traditionnel. En dehors de rares bassins, comme la Côte Nord californienne, où la viticulture de terroir est bien implantée, la disponibilité des compétences chez les récoltants est alors un facteur limitant. Par ailleurs, les innovations incrémentales en vigne et en cuves, jusque là autonomes, deviennent inter-dépendantes (s.1).

Durant les années 1990, l'essor des vignobles côtiers s'accompagne ainsi d'une intégration croissante de l'activité viticole au sein des entreprises de transformation- mise en marché. Les cas de Paso Robles (s.2) et de l'archipel néo-zélandais (s.3) mettent en évidence les avantages de la structure hiérarchique : l'interface entre la viticulture et la vinification, technologiquement séparables, nécessite une coordination étroite afin de capitaliser essais et erreurs, et de progresser dans la trajectoire de la qualité.

## **Section 1 – Evolution des technologies de production dans les vignobles nord-américains et australasiens (1950-2000)**

Entre l'immédiat après-guerre et le début des années 1980, les vignobles d'Amérique du Nord, de Nouvelle-Zélande et d'Australasie connaissent des évolutions sensibles. Dans des industries où transformation et commercialisation sont déjà concentrées, les grands metteurs en marché nationaux jouent un rôle prédominant dans les réorientations techniques de leurs fournisseurs, récoltants de raisin indépendants et coopératives de producteurs<sup>95</sup>.

### **1.1. Le sentier technologique du productivisme**

Dans l'immédiat après-guerre, les vineries produisent surtout des vins de dessert et des brandies pour le marché domestique, les vins de table<sup>96</sup> sont consommés en quantités moindres, les vins fins sont importés d'Europe, l'export est négligeable. Le gros des volumes est produit dans les régions de climat continental chaud et sec, vallées de San Joaquin et de Sacramento, Riverlands d'Australie Méridionale<sup>97</sup>. Sur des terres irriguées à haut potentiel agronomique, les variétés cultivées permettent d'obtenir des rendements élevés.

Les districts agricoles considérés étant d'importants bassins de production de raisin sec et de table, les variétés mixtes, chasselas, muscat, sultana, sont privilégiées. Le sultana (ou thompson seedless) est particulièrement populaire car les lots rejetés par les vineries peuvent être commercialisés comme raisin de table ou bien séchés et vendus en raisin sec. Ces variétés y côtoient divers hybrides américains, des variétés grossières choisies pour leur rusticité, souvent mal identifiées et cultivées en mélange, enfin des cépages de la péninsule ibérique, utilisés pour la production de vins fortifiés bas de gamme, palomino, pedro ximenez.

---

<sup>95</sup> A l'époque, les vineries ne produisent qu'une fraction limitée de la récolte de raisin. L'exception est la Nouvelle-Zélande, où l'industrie est fortement intégrée en amont jusqu'au début des années 1970. Les coopératives, inexistantes en Nouvelle-Zélande, vinifient une proportion significative du raisin de cuve cultivé aux Etats-Unis et en Australie dans l'après-guerre (dans les années 1950, 2 des 5 premiers transformateurs américains sont des coopératives de récoltants). Elles commercialisent également une partie des vins sous leurs propres labels sans réussir à concurrencer sérieusement les entreprises capitalistes au niveau de la mise en marché. En Californie, leurs installations sont peu à peu rachetées par les vineries ; au début des années 1980, elles vinifient moins de 10 % de la récolte de l'Etat (Knox, 2000)

<sup>96</sup> Techniquement, le terme de « vin de table » s'oppose à ceux de vin de dessert, vermouth et autres spécialités de breuvages alcoolisés à base de vin. Il ne doit pas être confondu avec la catégorie réglementaire européenne.

<sup>97</sup> Selon la classification de Tonietto et Carbonneau (2004) prenant en compte trois indices agro-climatiques, il s'agit de régions classées « très sèches » (la disponibilité potentielle de l'eau dans le sol est limitée), « chaudes » à « très chaudes » (les températures moyennes et maximales de l'air sont élevées durant la saison de végétation),

Compte tenu de la destination des produits, l'objectif des récoltants est d'optimiser et de régulariser la production, sur des terres de plaine où d'autres spéculations rentables sont en concurrence avec la vigne<sup>98</sup>. Les systèmes de conduite sont adaptés aux tracteurs conventionnels. L'irrigation en cours de végétation est dans le cas général indispensable et pratiquée par aspersion à partir des années 1950. Le sentier technique suit celui du progrès agricole général : mécanisation des travaux, notamment de récolte, protection contre les maladies et incidents climatiques, amélioration de la nutrition de la plante, de la gestion de l'eau. Avec des terres fertiles et une conduite maîtrisée, les rendements des variétés les plus productives dépassent les 30 tonnes par hectare dans la vallée de San Joaquin<sup>99</sup>, du fait de systèmes de conduite plus extensifs un peu moins dans l'intérieur australien.

Il est rétrospectivement malaisé de hiérarchiser les sources de connaissance à la disposition des récoltants. On sait toutefois que la circulation internationale des connaissances, sous leur forme immatérielle (résultats de recherche, savoir-faire régionaux) ou incorporée dans les matériaux (clones, porte-greffes) est limitée par rapport à nos jours ; les plants de vigne sont par exemple en faible disponibilité. Par ailleurs les pays ont connu à des degrés différents des expériences prohibitionnistes qui ont contribué à couper leurs viticultures de celles d'Europe occidentale. Enfin les conditions climatiques et les variétés cultivées rendent délicate la réplique des avancées réalisées dans le contexte de la viticulture de cuve de climat tempéré.

**Le sentier technique des récoltants est ainsi en partie déconnecté de celui de la viticulture européenne.** Il a ses caractéristiques propres, la spécificité de la viticulture de climat aride et semi-aride, une disponibilité relative des facteurs de production encourageant la mécanisation des tâches, et dans certains districts, des alternatives au circuit vin : raisin sec, raisin de table, concentré. En marge de cette viticulture de masse pratiquée dans les grands périmètres irrigués des territoires de l'intérieur, on trouve une viticulture de climats tempéré et tempéré-chaud, où sont également cultivées des variétés de *vinifera* adaptées aux vins tranquilles secs.

---

mais cependant à nuits « tempérées » voir « fraîches » (la moyenne des minima à la période de maturation – septembre dans l'hémisphère Nord, mars dans l'hémisphère Sud – reste inférieure à 18 °C).

<sup>98</sup> Sur la période 1949 – 1953, sur l'ensemble des fruits cultivés en Californie, le raisin de cuve ne vient qu'en ving-quatrième position pour le revenu brut par acre, derrière le raisin sec et le raisin de table, et loin derrière les citrons, avocats et abricots (Heintz, 1999).

<sup>99</sup> Soit plus de 200 hl/ha en équivalent vin. Ce chiffre peut paraître surprenant au regard des rendements pratiqués en viticulture à raisin de cuve en Europe. Notons premièrement qu'une variété comme l'aramon, largement cultivée dans les plaines du Languedoc durant la première moitié du XX<sup>ème</sup> siècle, pouvait donner en expérimentation une récolte frôlant les 300 hl par hectare (Galet, 1993). Bien sûr il s'agit de maximums et non d'un rendement annuel moyen : du fait des maladies, des incidents climatiques comme les vagues de chaleur et les gels de printemps, de la pénurie d'eau dans certains districts, les rendements moyens à l'échelle régionale sont inférieurs à 50 hl/ha.

Si le potentiel des régions côtières est connu depuis le XIX<sup>ème</sup> siècle, la production reste négligeable en volumes et une large fraction du raisin cultivé dans les vallées de Napa, de Santa Clara, de Livermore et de Sonoma (Californie), de Barossa, de McLaren, et de Hunter (Australie) complètent des cuvées assemblées à partir de lots provenant des districts intérieurs<sup>100</sup>. Climatiquement moins favorisé et soumis à une forte pression sanitaire, le petit vignoble néo-zélandais est planté en hybrides (albany, baco, isabelle) qui alimentent également l'industrie domestique des vins de dessert<sup>101</sup>. Au milieu des années 1950, plus des trois-quarts des vins produits localement sont des vins fortifiés désignés sous le vocable de *Port* ou *Sherry*, plus souvent des mistelles que de véritables vins doux naturels. En Australie, plus de la moitié de la récolte de vin est distillée.

## **1.2. Une trajectoire non remise en cause lors des restructurations du vignoble**

Dans les années 1960, la demande domestique évolue rapidement en faveur des vins de table de qualité courante. Avec un marché des brandies et des vins fortifiés en voie de saturation, les grandes compagnies, ERNEST & JULIO GALLO, HEUBLEIN/GRAND METROPOLITAN, CANANDAIGUA aux Etats-Unis, PENFOLDS, LINDEMANS, THOMAS HARDY & SONS, MCWILLIAMS en Australie, MONTANA, CORBANS, en Nouvelle-Zélande produisent une quantité croissante de vins de table doux et demi-secs. C'est une période d'intense innovation produit : mousseux doux, boissons à base de vin et de cidre, vins faiblement alcoolisés aromatisés. Les vineries tentent de concurrencer l'offre des brasseurs en proposant des produits attractifs pour la jeune génération du baby-boom.

Au début des années 1970, les ventes de vins de table dépassent celles de vins fortifiés dans les trois pays. Durant la décennie, cette évolution prend la forme d'une explosion de la consommation de vins blancs demi-secs en Nouvelle-Zélande, de rouges puis de blancs en Australie et aux Etats-Unis<sup>102</sup>.

---

<sup>100</sup> Ainsi, jusqu'au milieu des années 1950, la compagnie ERNEST & JULIO GALLO achète sous contrat la totalité de la production de vin des deux coopératives de Napa Valley (environ 50 % de la récolte du Comté) et près de 30 % des raisins cultivés sur le Comté de Sonoma. Ces lots de carignan, petite sirah, alicante bouschet, colombar, permettent d'améliorer le profil organoleptique des vins de table commercialisés par la société, dont la base provient de la Vallée Centrale.

<sup>101</sup> Notons par ailleurs que la viticulture est marginale voire inexistante dans les régions les plus fraîches d'Australasie (Tasmanie, Sud de la Nouvelle-Zélande) et d'Amérique du Nord (comté de Santa Barbara en Californie, Etats de l'Oregon, de Washington et de New York, Colombie britannique, etc.).

<sup>102</sup> En Californie, la récolte de raisin de cuve passe de 612 000 tonnes en 1968 à 1 212 000 tonnes en 1975. En Australie, elle passe de 187 000 à 413 000 tonnes entre 1966 et 1976.

Dans chaque pays, un petit nombre de firmes multiproduits<sup>103</sup> développent un portfolio de marques de vins de consommation courante à destination du marché domestique. La production à grande échelle de vins de table ordinaires se substitue à celle de vins fortifiés.

En Australie et en Californie, les metteurs en marché continuent de sous-traiter la production de raisin à des récoltants indépendants. En Nouvelle-Zélande, où l'industrie était initialement fortement intégrée en amont, des contrats avec des récoltants indépendants assurent désormais l'approvisionnement des vineries dont les besoins sont croissants. Certaines entreprises commencent à intervenir directement dans l'orientation technique des récoltants<sup>104</sup>.

Avec un paiement à la tonne, les fournisseurs ont une incitation à irriguer de façon généreuse pour accroître le rendement (Knox, 2000). Le paiement indicé à la concentration en sucres fait son apparition, sans toutefois se généraliser. Secondaire en viticulture à brandies et à vins fortifiés, cette caractéristique, mesurée à l'époque au densimètre est, rappelons-le, importante en viticulture à vin de table où un degré d'éthanol suffisant pour assurer les propriétés sensorielles et de conservation du produit doit être obtenu à l'issue de la fermentation<sup>105</sup>.

A mesure que la proportion de raisins destinés à la production de vins de table s'accroît, contrôler et rémunérer la densité des moûts prend de l'intérêt, mais les récoltants sont réticents à abandonner la pratique du rendement maximal.

En outre, dans les vignobles tempérés chauds ou semi-arides du Pacifique, le faible risque de précipitations à la période des vendanges permet de laisser mûrir les raisins de façon à atteindre le potentiel d'alcool, ce qui donne des baies faiblement acides et des vins manquant de fraîcheur. Le sulfitage raisonné de la vendange ou l'adjonction d'acide tartrique permettent de corriger partiellement ces problèmes à la vinerie (Rankine, 1991).

---

<sup>103</sup> Certaines sont également engagées dans la brasserie ou les alcools de grain, d'autres sont dédiées aux produits à base de fruit fermenté, mais avec un portfolio assez large, allant des mousseux aux brandies, en passant par les vermouths et les vins tranquilles secs, les cidres et poirés.

<sup>104</sup> En Californie, GALLO établit un département de relations avec les récoltants en 1964 et propose en 1967 des contrats de quinze ans aux récoltants de la vallée centrale acceptant de replanter ou de surgreffer les variétés à raisin sec par des cépages de cuve, colombard, chenin blanc, sauvignon blanc, zinfandel, cabernet-sauvignon, petite sirah. La compagnie possède différents vignobles dans la vallée centrale, représentant une part négligeable des approvisionnements, mais lui permettant d'expérimenter de nouvelles pratiques et de sélectionner les cépages adaptés au produit final. La compagnie de Modesto est ainsi un leader technique, dont les innovations sont reprises par l'ensemble de l'industrie, récoltants de raisin et vineries concurrentes (Hawkes, 1993 ; Knox, 2000)

<sup>105</sup> Pour les vins fortifiés de type « mistelles », obtenus par adjonction d'alcool pur avant fermentation ou après quelques heures de fermentation, un degré baumé de 9 ou 10° n'est pas rédhibitoire (Rankine, 1991). Pour les vins destinés à la distillation, un degré trop important est même susceptible de modifier défavorablement les propriétés gustatives du produit.

L'objectif des GALLO, PENFOLDS et MONTANA n'est pas de concevoir des vins de cépage exprimant le fruit, mais plutôt de produire des rouges, des rosés et surtout des blancs génériques dont une fraction sera aromatisée, carbonée ou assemblée avec des jus de fruit ; c'est l'époque des « pop wines ».

La période allant de la fin des années 1960 au début des années 1980 marque néanmoins la renaissance d'une viticulture classique dans le Nouveau Monde, associant les grands cépages rouges français, notamment cabernet-sauvignon et syrah, aux techniques traditionnelles bordelaises, revues et corrigées par des vinificateurs américains et australiens avides d'expérimentation<sup>106</sup>. La première moitié des années 1970 voit ainsi se multiplier les « *monstres à concours* », vins de garde issus de cabernet, de syrah et d'assemblage cabernet-syrah hyperextraits, alcooleux, longuement passés en fût de chêne (Halliday, 1994 ; Knox, 2000).

Mais cette viticulture est cantonnée à la Côte nord californienne et à quelques îlots australiens, où les pratiques en vignes sont encore souvent la lignée du modèle productif standard (rendement par cep élevé, absence de soins à la couverture végétale, irrigation non contrôlée). Moins adaptée aux variétés rouges et ne disposant pas de la demande intérieure américaine ou australienne, la Nouvelle-Zélande est encore isolée de ces évolutions.

Knox (2000) souligne la pauvreté des connaissances viticoles et surtout « *l'absence totale* » de connaissances tacites propres à des sites spécifiques, une différence significative avec les régions viticoles européennes. Les stations d'expérimentations nationales produisent de la connaissance sur les principes généraux de conduite du vignoble, développent des porte-greffes et des hybrides<sup>107</sup> mais ne remplacent pas les formes de connaissance accumulées par les familles de récoltants exploitant les mêmes parcelles depuis plusieurs générations.

L'absence de tradition vinicole rend les récoltants très perméables aux prescriptions des services de développement des Universités (Williams, 1995), ce qui se traduit par **une homogénéisation à l'échelle nationale plus importantes qu'en Europe occidentale** des techniques et du matériel végétal (clones, porte-greffes). Dans la période 1960 à 1980, le sentier technique de la vitiviniculture reste ainsi celui du productivisme.

---

<sup>106</sup> Avant les années 1960, la production de vins de table issus de cépages classiques européens était très limitée : dans l'immédiat après-guerre, quelques vinerias de petite à moyenne taille proposent des cuvées de « variétaux » (BEAULIEU VINEYARDS, BERINGER, CHARLES KRUG, CHRISTIAN BROTHERS, INGLENOOK, LARKMEAD à Napa Valley, WYNNS dans le Coonawara australien), ainsi que les « majors » australiennes (PENFOLDS Grange Hermitage, MILDARA Yellow Label Cabernet-Shiraz, HARDY Private Bin Cabernet). Mais les volumes commercialisés sont anecdotiques.

<sup>107</sup> Des dispositifs publics de recherche, d'enseignement, de formation continue et de transfert sont établis de longue date à l'Université de Californie à Davis ainsi que sur le campus australien de Roseworthy (Aujourd'hui affilié à l'Université d'Adelaïde). Les premiers cépages « californiens » sont mis au point à Davis en 1946. La taille des équipes et les budgets alloués sont toutefois limités.



Avec deux différences substantielles. La première tient aux variétés cultivées : carignan, barbera, zinfandel, colombar en Californie, syrah, chenin blanc, sémillon en Australie, müller-thurgau en Nouvelle Zélande, remplacent les variétés mixtes et les hybrides. La deuxième différence est le recours croissant aux technologies modernes de vinification.

Les principes de l'œnologie moderne commencent à diffuser au milieu des années 1960 : remplacement des cuves ouvertes en béton par des cuves fermées en inox, manipulation des vins sous gaz inerte afin de prévenir l'oxydation, utilisation de la bentonite et de la stabilisation à froid, amélioration des techniques de filtration et d'embouteillage stérile. Pour les vins vieillis en foudre, le chêne remplace les essences locales.

**Les majors définissent alors le standard de vin générique de qualité constante**, assemblé à partir de nombreux lots de divers cépages et provenances géographiques, pour l'essentiel cultivés dans les régions chaudes<sup>108</sup>. A des degrés divers, les vinificateurs innovent, mais seules une poignée de grandes firmes ont l'envergure suffisante pour justifier l'emploi de techniciens dédiés à la recherche et à l'expérimentation œnologiques<sup>109</sup>.

En Californie, les anciens salariés de GALLO contribuent ainsi à diffuser les technologies de fermentation contrôlée développées au sein du laboratoire, notamment vers les vineries des régions côtières, qui ont à la fin des années 1960 un retard sur les majors en matière de gestion du froid et de l'oxygène (Conaway, 1990).

Le raisin est traité comme une matière première peu différenciée à laquelle est appliquée des techniques standard. Point essentiel : les innovations en cuve et en vigne sont largement autonomes.

### **1.3. Les années 1990 : la rupture entre les régions côtières et les vignobles continentaux**

Timidement entamé à la fin des années 1960 dans les régions côtières californiennes, le remplacement des variétés communes par un petit nombre de cépages « classiques » bordelais et bourguignon – cabernet-sauvignon, merlot et pinot noir en rouge, sauvignon et chardonnay en blanc – est une tendance qui gagne l'Australie au début des années 1980 et atteint la Nouvelle-Zélande à la fin de la décennie.

---

<sup>108</sup> Les vins dits « génériques » ne portent pas de nom de cépage mais des désignations fantaisistes empruntés aux appellations d'origine européennes, Chianti, Mosel, Chablis, Burgundy, Chambertin, etc. A partir des années 1970, ils sont conditionnés en bag-in-box de quelques litres.

<sup>109</sup> Les innovations portent sur les processus - maîtrise du froid et de l'oxygène, inoculation de souches de levures sélectionnées, stabilisation tartrique, remplacement de la pasteurisation par la filtration membranaire, carbonisation contrôlée - et sur les outils de mesure – analyse des sucres, alcools, aldéhydes, acidité titrable, application au vin des techniques de chromatographie en phase gazeuse.

Vers 1990, les bassins d'approvisionnement privilégiés en raisin *premium* sont les régions de climats frais à tempéré chaud, tandis que dans les districts de l'intérieur, les variétés communes dominent encore l'encépagement. Cela ne va pas durer. Dans les années 1990, avec un essor de leurs marchés domestiques et un développement spectaculaire à l'export, les vineries ont des besoins considérables en raisin *premium*. Aussi d'importantes plantations sont réalisées, y compris dans des districts moins adaptés à ces cépages, l'objectif étant de disposer d'une offre complète en chardonnay, shiraz et cabernet, y compris sur l'entrée de gamme commercialisée en bag-in-box. On assiste ainsi à une véritable frénésie de plantations de chardonnay dans le delta de Sacramento, de cabernet et de syrah dans le bush australien.

L'évolution sur les vins variétaux est facilitée par la généralisation de contrats spécifiant les caractéristiques à la livraison, bonus/pénalités pour le degré baumé, le pH, l'acidité totale ou encore la couleur pour les variétés rouges<sup>110</sup>. Encadrée par ces arrangements institutionnels, la restructuration des vignobles de l'Intérieur s'opère dans la continuité du sentier technique précédent.

Les variétés changent mais les rendements restent pléthoriques, les techniques correctives en cuve palliant les déficiences de la matière première.

Pour leurs propositions d'entrée de gamme (*fighting varieties*) et de milieu de gamme (*low premium*), c'est-à-dire des vins commercialisés en dessous de 7 £ sur le marché britannique, de 10\$ sur le marché étasunien, les importants besoins en raisin des vineries sont satisfaits par des apports extérieurs et des investissements considérables de la part des récoltants, anciens ou nouveaux venus.

Pour ceux-ci, les hauts rendements compensent le prix relativement bas du fruit. Dans le delta de Sacramento par exemple, les récoltants dégagent un produit brut à l'hectare qui peut être supérieur à celui obtenu à Napa, la plus région côtière californienne la plus avancée dans le sentier qualitatif (voir tableau ci-dessous). Avec des prix du foncier agricole et des coûts d'exploitation plus faibles, les profits sont ainsi plus élevés en viticulture de qualité « intermédiaire » qu'en viticulture fine.

---

<sup>110</sup> Voir *supra* chapitre 3, s.2.

**Table 4.1.** Rendement et prix moyen du raisin sur Napa et Lodi pour la récolte 1996.

	<i>Rendement moyen (tonnes par hectare)</i>	<i>Equivalent vin (hectolitres par hectare)<sup>b</sup></i>	<i>Prix par tonne (\$US)</i>	<i>Produit brut par hectare (\$US)</i>
Cabernet Sauvignon				
Lodi <sup>a</sup>	18,00	121 – 135	722	12 995
Napa	6,46	43 – 48	1 636	10 570
Chardonnay				
Lodi <sup>a</sup>	10,59	69 – 90	700	7 415
Napa	5,96	39 – 51	1 399	8 336
Zinfandel				
Lodi <sup>a</sup>	12,43	83 – 93	534	6 640
Napa	9,18	62 – 69	795	7 302

<sup>a</sup> Région du delta des rivières Sacramento et San Joaquin

<sup>b</sup> Fourchettes de rendement en jus : 6,5 à 8,5 hl/t. pour le chardonnay, 6,7 à 7,5 hl/t. pour le cabernet sauvignon et le zinfandel (Rankine, 1991).

Données : Sullivan (1998).

Appuyée sur des systèmes de formation et de recherche de pointe en horticulture et en sciences alimentaires, rapidement convertis aux besoins de la viticulture de précision et de l'œnologie moderne, la capacité d'investissement en capital physique et humain de firmes vinicoles de grande dimension éventuellement appuyées sur des groupes de la brasserie et (ou) de spiritueux, les industries vinicoles du Nouveau Monde entament ainsi durant les années 1990 une reconversion générale sur la catégorie des vins de cépage.

Ce sentier technologique se révèle pourtant inadapté à la montée en gamme des vineries. Non seulement les contrats de vente sont inopérants pour piloter la réorientation vers la qualité haute dans les régions littorales mais le changement de sentier technologique favorise la gouvernance unifiée au détriment des contrats non-standard. Les récoltants indépendants souffrent souvent d'un déficit de compétences par rapport aux professionnels employés par les entreprises transformatrices et l'adaptation est très consommatrice d'information.

Les choix viticoles comme la sélection des meilleurs clones et porte-greffes, des systèmes de conduite et des modes de taille sont en effet **difficiles à dupliquer** car ils sont dépendants à la fois des orientations en cuve et du contexte parcellaire. L'amélioration passe aussi par des rétroactions permanentes entre vigne et chai, par la collecte de séries longitudinales longues sur un même site. L'inter-dépendance des processus d'apprentissage est une source de coûts de transaction dynamiques (Langlois, 1992).

## Section 2. Le cas de Paso Robles en Californie

Localisé sur le Côte californienne, dans le Comté de San Luis Obispo, le vignoble de Paso Robles compte de 7 419 ha en production en 2002 (voir carte ci-dessous). Plus large indication géographique (*american viticultural area*) de Californie avec 190 462 hectares délimités, il recouvre des situations édaphiques diverses.

« Ici c'est une grosse appellation, avec une variété de climats. La première différence est entre l'Est et l'Ouest. Ensuite à l'intérieur de chaque côté. C'est une énorme zone, avec beaucoup de différences. Ce n'est pas une appellation dans le sens que vous donnez en France. C'est plutôt comme « le Languedoc »<sup>111</sup>



**Figure 4.1.** Le Comté de San Luis Obispo  
Source : Sullivan (1998)

On y recense 57 vinerias et 205 récoltants indépendants. L'appellation est pourtant est peu mise en avant par les majors car le gros de la production est assemblé avec des raisins d'autres régions côtières. En équivalent-vin, moins d'un million de caisses sont vendues sous l'appellation « Paso Robles », 12 % à peine des raisins cultivés dans le territoire. La grande majorité des vins sont assemblés et commercialisés sous les dénominations génériques Central Coast » ou « California »<sup>112</sup>.

<sup>111</sup> Entretien avec M. Robert Haas, co-propiétaire, TABLAS CREEK.

<sup>112</sup> Les deux premières vinerias locales, MERIDIAN (BERINGER WINE ESTATES) et FETZER VINEYARDS, totalisent à elles deux 62,9 % des volumes vinifiés sur Paso Robles, mais ne commercialisent qu'une fraction très limitée de leurs vins sous la dénomination « Paso Robles », quelques milliers de caisses tout au plus, pour l'essentiel destinées aux tasting rooms et aux

Les récoltants de Paso Robles sont donc très dépendants des besoins en fruit des vineries de Napa, de Sonoma et de la Vallée Centrale. Ainsi comme dans les Comtés de Mendocino, Lake, Monterey et Santa Barbara, ils « exportent » la grande part de leur production, sous forme de raisin ou de moûts : en 1997, 74% du chiffre d'affaire des producteurs de San Luis Obispo est ainsi généré par les achats de vineries extérieures au Comté (Gomberg, Fredrikson & Associates, 1997).

La majorité des volumes commercialisés sous AVA Paso Robles (51,7%) le sont ainsi par deux entreprises seulement, J. LOHR, une vinerie originaire de San José, au sud-est de la baie de San Francisco également implantée à Monterey (760 000 caisses) et EOS ARCIERO, la plus large vinerie strictement locale (160 000 caisses).

## **2.1. Le contraste entre les deux Côtes au début des années 1990**

### **§2.1.1. Une viticulture de qualité bien implantée à Napa et Sonoma**

Circa 1990, la Côte Nord, la grande région située entre l'agglomération de San Francisco et la vallée de Redwood (Mendocino) est reconnue par les producteurs de vin de l'Etat comme le bassin d'approvisionnement privilégié en raisins de qualité.

L'appellation *Napa Valley* bénéficie d'une réputation nationale auprès des cavistes et des restaurateurs grâce aux efforts de l'association de vineries, la plus ancienne de l'Etat, redoublés par les campagnes de relations publiques intensives menées par les entreprises du Comté.

Elle n'est par ailleurs plus l'unique toponyme synonyme de vins fins aux Etats-Unis : dans les années 1980 un petit nombre de *viticultural areas*, Alexander Valley, Stag's Leap, Carneros, Sonoma Valley, ont été délimitées dans les Comtés de Napa et de Sonoma, et fournissent désormais, au côté des traditionnels crus français et italiens, une proportion significative des vins de prestige encensés par les critiques, *Wine Spectator*, *Wine Advocate* et *New York Times* en tête.

Les flacons proposés 15 ou 20 \$ sur le marché domestique ne sont plus rares. Attirées par l'aura dont bénéficie le district, de nouvelles vineries ont été fondées en plus grand nombre que durant les trente années précédentes (Eyseberg, 1990).

---

shows. MERIDIAN transforme essentiellement du chardonnay provenant de Santa Barbara (900 000 caisses). Quant aux cabernet-sauvignon et merlot cultivés sur Paso Robles et vinifiés par les deux compagnies, ils sont assemblés avec des raisins d'autres comtés. ROBERT MONDAVI est également un gros opérateur avec 6,1% du vignoble de Paso Robles en propriété et d'importants achats de raisin, mais la matière première est vinifiée à Woodbridge (Nord de la Vallée Centrale) et également assemblée avec des raisins d'autres régions côtières et de l'Intérieur.

A Napa, les phases pionnières des années 1950/60 et de développement des années 1970 sont déjà loin, la vinerie ROBERT MONDAVI commercialise plusieurs centaines de milliers de caisses de cabernet-sauvignon, de chardonnay et de sauvignon blanc et attire les touristes par milliers, les associations de producteurs des deux Comtés organisent une vente de charité à la manière de celle des Hospices de Beaune (Deutschman, 2003). Les cépages nobles recommandés dans les années 1966/70 par les dirigeants des vineries pionnières ont remplacé partout les vieux ceps de carignan et de petite sirah, le prix de la tonne de raisin est suffisamment élevé pour dissuader les producteurs de vins courants d'assembler des lots de la région avec ceux du delta de Sacramento.

Entre 1978 et 1988, les vineries de Napa doublent leurs vignobles sur le Comté ; le pourcentage cultivé par les récoltants régresse ainsi de 70% à 35% durant la période (Uwin, 1991).

La croissance des vins variétaux a également profité au Comté voisin de Sonoma, notamment le boom du chardonnay durant les années 1980, ainsi qu'aux districts adjacents dont la production est pour l'essentiel exportée pour être vinifiée sur Sonoma ou Napa, où sont localisés les sièges sociaux des gros opérateurs, leurs unités de fermentation, de finition et de conditionnement et également leurs vignobles<sup>113</sup>.

Les rendements par hectare sont les plus bas de l'Etat, un bon indicateur, dans le contexte californien, des choix techniques suivis par les vineries et les récoltants de raisin.

La Côte Centrale, vaste territoire s'étendant de la baie de San Francisco aux abords de Los Angeles, présente une physionomie différente. On n'y dénombre pas plus d'une centaine de compagnies en 1990, le plus souvent de petite taille, et une large fraction du tonnage produit est expédiée vers les vineries du Nord et de la Vallée Centrale, où les raisins et les moûts (blancs) sont assemblés à ceux des districts de l'intérieur afin d'améliorer le profil sensoriel de vins de cépage d'entrée de gamme.

Dans les années 1980, les Comtés de Monterey, de Santa Barbara, et, dans une moindre mesure, de San Luis Obispo, ont ainsi connu un accroissement très significatif de l'encépagement en chardonnay (près de 5000 hectares plantés ou replantés), tandis que s'amenuisait la production de colombard, de sémillon et de sylvaner.

---

<sup>113</sup> En 1990, les vignobles des majors sur la Côte Nord sont localisés essentiellement dans le Comté de Napa pour MONDAVI, TRINCHEIRO (SUTTER HOME), HEUBLEIN/GRAND METROPOLITAN (BEAULIEU VINEYARDS) et SEAGRAM (MUMM CUVÉE NAPA, STERLING), dans celui de Sonoma pour GALLO et KENDALL-JAKSON, sur les deux Comtés pour WINE WORLD ESTATES/NESTLE (BERINGER, CHATEAU ST JEAN, CHATEAU SOUVERAIN), enfin à Mendocino pour BROWN-FORMAN (FETZER VINEYARDS).

### **§2.1.2. Une explosion des plantations dans l'ensemble des régions côtières**

Après plusieurs années difficiles, saturation de la demande, baisse des prix, faillites nombreuses, les ventes sur le marché domestique reprennent en 1992. Avec la reprise de la croissance économique et l'effet du *French Paradox*, les bienfaits supposés d'une consommation modérée de vin rouge, les vineries font face à une demande soutenue en terme quantitatif. Les plantations redémarrent aussitôt. La demande en vins de cépage d'entrée-de-gamme continue de s'accroître lentement mais retiendra surtout la croissance annuelle à deux chiffres des segments *premium* et supérieurs.

Entre 1991 et 2000, le volume de vins de Californie commercialisés au-dessus de 7\$ la bouteille passe ainsi de 9,5 à 41,2 millions de caisses, tandis que les ventes de *jug wines* à moins de 3\$ régressent de 69 à 52 millions de caisses (Martin et Heien, 2004). En 2001, 25,0 % du chiffre d'affaire de l'industrie est réalisé dans la gamme de prix de 8-15\$. Quant au segment *ultrapremium*, les vins commercialisés 15 \$ et au-delà, il représente désormais 34,5 % du chiffre d'affaires des vineries.

Entre 1990 et 2000, le tonnage récolté dans les régions côtières passe de 544 024 à 803 431 tonnes de raisin de cuve (+48%), avec une croissance apparente plus soutenue dans la Côte Centrale que dans la Côte Nord (+88% contre +27%). Ne prenant pas en compte les vignes non productives et la baisse des rendements, plus soutenue dans les régions du Nord, ces chiffres ne rendent pas suffisamment compte de l'importance des plantations réalisées : la surface en vigne a plus que doublé sur la période. En terme de surfaces, les croissances relatives sont en fait proches dans la Côte Nord (de 21 860 à 46 345 ha, soit +111 %) et dans la Côte Centrale (de 14 446 à 32 104 ha, soit +122 %).

**On observe cependant deux trajectoires distinctes.** Dans la Côte Nord, de Napa à Solano, les vineries trouvent une réponse à la demande en raisin premium dans la contractualisation auprès des récoltants (+32%), la production interne évoluant assez peu (+17%). Dans la Côte Centrale, les apports extérieurs augmentent considérablement (+67%), mais surtout la production interne de raisin sur les vineries s'envole, passant de 60 690 tonnes à 140 917 tonnes (+132%).

Les gros metteurs en marché de la sphère des premium, MONDAVI, WINE WORLD ESTATES (BERINGER), les entreprises à forte croissance sur le segment comme KENDALL-JACKSON, FETZER VINEYARDS, J. LOHR, réalisent d'importantes nouvelles plantations dans la Côte Centrale au cours des années 1990 en particulier dans les vallées de Salinas (Comté de Monterey), de Santa Ynez et de Santa Maria (Comté de Santa Barbara) et enfin dans la plaine

de Paso Robles (Comté de San Luis Obispo). On assiste par ailleurs, dans des régions jusque là à faible densité en vigneries, à de nouvelles créations d'entreprises sur le modèle du vin de domaine (« *Estate* ») avec une opération verticalement intégrée.

On note que, tandis qu'au Nord de San Francisco le pourcentage récolté sur les domaines propres des vigneries reste à peu près stable (32 % en 1990, 31 % en 2000), le ratio s'accroît dans la Côte Centrale (de 33 à 41 %).

## **2.2. Le développement de la viticulture sur Paso Robles**

Introduite dans la Côte Centrale par les missions franciscaines à la fin du XVIIIème siècle, la vigne se développe peu dans le Comté de San Luis Obispo, malgré l'établissement de vigneries commerciales dès les années 1880.

Eloignée des métropoles californiennes et des sites d'expédition vers l'Est, la vitiviniculture locale ne connaît pas l'essor de celles de Napa et de Sonoma à la fin du XIXème siècle, pas plus que leur rebond post-prohibitionniste. Jusqu'en 1970, la vigne reste une culture marginale, ne dépassant pas les 400 ha plantés.

L'industrie connaît un frémissement dans la première moitié des années 1970, accompagnant l'essor des vins secs ordinaires. En 1979, San Luis Obispo (SLO) compte 1774 ha, dont déjà 47% en variétés classiques européennes, également 21% en zinfandel, alors considéré comme un cépage de coupage (Sullivan, 1998).

Caractéristique toujours d'actualité pour Paso Robles, la production des récoltants indépendants est alors essentiellement expédiée hors de la zone, notamment vers les vigneries de la Côte Nord et de la Vallée Centrale, où les raisins sont transformés et assemblés. Beaucoup de récoltants installés dans la période sont par ailleurs originaires de San Joaquin et dupliquent les techniques de la production de masse, visant le rendement maximal à coût minimum : clones productifs, système de conduite en cordon quadrilatéral, grosse irrigation.

Comme dans le reste de la Californie, les terroirs restent méconnus.

*« Et à cette époque [dans les années 1970], nous plantions les variétés partout, du cabernet à côté du pinot noir, de la syrah et du gewurztraminer, personne ne savait ce qui donnerait bien à un endroit particulier. Aujourd'hui le vignoble a été replanté, greffé, les variétés sont plus en concordance avec les conditions de culture, aux endroits où elles doivent être »<sup>114</sup>.*

Jusqu'en 1977, année création d'ESTRELLA RIVER WINERY, une société de dimension respectable pour l'époque avec 400 ha de vignobles attenants, Paso Robles ne compte que trois transformateurs, tous de petite taille.

---

<sup>114</sup> Entretien avec M. Gary Eberle, propriétaire et directeur général d'EBERLE WINERY.



Le potentiel des terroirs de la région ignoré car peu de lots sont fermentés séparément.

Appendice de la Vallée Centrale, servant de réservoir de raisin bon marché pour l'assemblage de cuvées variétales, comptant peu de vineries donc peu de demande locale pour des raisins de qualité, le vignoble de Paso Robles prend un retard sur ceux de Napa et de Sonoma, qu'il ne comblera pas dans les années suivantes. Les techniques demeurent élémentaires, les rendements élevés et le prix du raisin inférieur de moitié à celui de Napa Valley.

Alors que les récoltants du Sud du Comté de SLO – Arroyo Grande et Edna Valley – répondent à la demande croissante des vineries extérieures en plantant du chardonnay, ceux de Paso Robles privilégient le cabernet-sauvignon. Tout en mettant l'accent sur les variétés classiques, les petites vineries de la région réalisent de nombreux essais d'adaptation de cépages. Après des années d'essais et d'erreurs, les winemakers confirmeront le potentiel de la région pour le cabernet sauvignon mais également les variétés méditerranéennes.

*« Il y a une attitude du fermier qu'il faut considérer, du genre : « Plantons toutes ces variétés et voyons ce qu'il advient ». Il y a une courbe d'apprentissage. Nous avons planté du niebbolo qui a vraiment besoin d'un climat frais et brumeux – niebbolo signifie littéralement « brouillard » ; c'est cultivé dans le Piedmont, où le climat est frais et pluvieux. Cette variété ne pousse pas bien ici [à Paso Robles]. Nous avons planté du sémillon, du chenin blanc... ensuite nous avons planté des variétés qui sont plus adaptées au terroir (...) Durant les 20 dernières années, avec le nombre de gens qui ont travaillé dans cette zone, ce qui a été trouvé c'est que ce qui réussit bien ici, c'est le zinfandel, le cabernet, la petite syrah »<sup>115</sup>.*

Les vins des petites vineries de Paso Robles commencent à intéresser les critiques. Le développement de l'industrie vinicole régionale reste néanmoins déconnecté de celui du bassin d'approvisionnement.

Tandis que les vineries expérimentent, explorent la diversité des terroirs de la plaine et des collines de l'Ouest, en cherchant à élaborer des vins spécifiques, les récoltants produisent pour les grandes marques d'assemblage des compagnies du Nord.

*« Cette région [de Paso Robles] a toujours été une zone de production de raisins, elle a un grand potentiel, ce n'est seulement qu'au milieu des années 1970 qu'un petit groupe de producteurs de vin et de récoltants qui ne vendaient pas uniquement leur raisin aux vineries du nord ont commencé à produire du vin sur une base commerciale, distribué nationalement, de telle façon que le public [distributeurs, restaurants, critiques] a commencé à connaître. Mais, quand même, la majorité c'était des vins de gros volumes, de qualité moyenne. L'aspect agricole – cultiver le plus de fruit sain possible, ensuite en faire du vin – était dominant [...] La viticulture typique était dominée par les pratiques de l'Est [la plaine], de gros domaines, du fruit vendangé mécaniquement, de la grosse artillerie en matière d'irrigation [...] Il y a définitivement deux états d'esprit ici à Paso Robles. Quand je suis arrivé ici la première fois [à la fin des années 1980], j'ai rencontré des managers de vignobles, des récoltants, et je leur ai dit : « Nous pouvons travailler à l'amélioration de la qualité dans le vignoble, si nous diminuons le rendement à l'acre, si nous augmentons la densité de plantation, que nous faisons de la gestion de la couverture végétale ». La réponse était toujours la même : « Cela n'a pas d'importance, la quantité de raisin que nous cultivons, c'est la façon dont nous cultivons, nous pouvons avoir la même qualité à 10 tonnes à l'acre [150 hl/ha] qu'à 2 tonnes ». Mais c'est complètement faux ! »<sup>116</sup>*

---

<sup>115</sup> Entretien avec M. Kerry Vix, co-propriétaire et directeur général de EOS-ARCIERO.

<sup>116</sup> Entretien avec M. Matt Garrettson, propriétaire et winemaker de GARRETTSON WINE COMPANY.

Paso Robles connaît un essor des plantations durant les années 1990, surtout pendant la dernière moitié de la décennie. La superficie du vignoble atteint 4400 ha en 1996 puis 7419 ha en 2000.

Les opportunités offertes par le boom des vins variétaux *superpremium* attirent alors les investisseurs sur la Côte Centrale, de Santa Ynez à Carmel.

*« L'appellation [Paso Robles] a commencé dans les années 1970, avec quelques pionniers. Ensuite, c'est resté assez stagnant jusqu'à la fin des années 1980, débuts des années 1990. Puis une croissance assez rapide est apparue, entre le début des années 1990 et 1997/1998, jusqu'à maintenant. Le foncier était relativement peu onéreux, c'est un endroit plutôt sympathique où vivre, les vins ont commencé à être reconnus, donc durant cette période beaucoup de vineries sont venues ici, comme Beringer ou nous même [Robert Mondavi], également des fermiers du type investisseurs, divers docteurs ou des gens qui avaient fait fortune dans d'autres industries et qui ont commencé à planter des vignobles. Le foncier était peu cher, le prix des raisins assez soutenu, c'était un investissement. C'est la grosse question de l'appellation aujourd'hui, il y a beaucoup de gens qui cultivent la vigne sans s'être établis réellement... Je veux dire, ils sont venus pour faire un investissement, mais ils n'ont pas réalisé le coût de la production de raisins de qualité. Il y a beaucoup de bons récoltants, mais il y en a également beaucoup de petits qui sont encore sur la courbe d'apprentissage »<sup>117</sup>*

### **§2.2.1. Un territoire à haut potentiel mais un accès limité aux compétences extérieures**

Comme dans les autres régions de la Côte Centrale, les majors achètent une quantité croissante de fruits mais ne tardent pas à développer leurs propres domaines. Les trophées obtenus dans des compétitions nationales par une poignée de vineries locales, EBERLE, NORMAN VINEYARDS, WILD HORSE WINERY, ont en effet mis en évidence le haut potentiel de Paso Robles pour les variétés bordelaises et le zinfandel.

Les terroirs sont prometteurs, le foncier est suffisamment abondant pour satisfaire la demande mais les pratiques en vignes des récoltants indépendants sont encore trop hétérogènes. La qualité moyenne produite par les exploitants est suffisante pour les marques de volumes composés majoritairement de raisin du Nord de la Vallée Centrale, pour lesquelles l'objectif est une matière saine ayant atteint l'équilibre sucres/acides ; elle n'est en revanche pas adaptée aux cuvées « *côtières* » commercialisées entre 10 et 18 \$, sur lesquelles KENDALL-JAKSON, FETZER, GALLO, MONDAVI et BERINGER misent alors leur développement. Les investissements des majors sont surtout motivés par la volonté de contrôler les pratiques en vigne en adaptant les techniques qualitatives développées dans la Côte Nord.

Sans être à être écartée, la maîtrise des coûts de production est une motivation secondaire. L'arrivée d'investisseurs tendant à renchérir le coût du foncier nu, surtout lorsque qu'il s'agit, comme à Paso Robles, d'une viticulture s'installant dans des zones de pâtures et de chênaies, l'acquisition d'une réserve foncière peut se révéler rentable.

Les vineries installées dans les années 1980 et qui ont déjà amorti leurs investissements au milieu des années 1990 bénéficient ainsi d'une situation enviable.

---

<sup>117</sup> Entretien avec M. Neil Roberts, Responsable des relations avec les récoltants pour la Côte Centrale, ROBERT MONDAVI CO.

« Le prix du foncier s'accroît autour donc il ne s'agit pas seulement d'une philosophie de la production, qui nous dit qu'il est sensé de s'approvisionner en raisin dans votre propre vignoble. C'est également un investissement dans le foncier... et la valeur du foncier s'accroît tous les ans. Donc le propriétaire des terres a des parts dans un investissement dont la valeur s'accroît. Et cela a du sens [...] Si vous regardez en ligne droite, d'une année sur l'autre, et que vous vous posez la question : « combien cela me coûte d'exploiter les terres, les taxes, la masse salariale, pour produire ces raisins », peut-être que ce n'est pas très bon. Mais si vous regardez sur le long terme, et que vous vous dites, j'ai acheté ces terres 3000\$ par acre comme pâtures, j'ai mis 12000\$ par acre pour les reconvertir, je les ai utilisées pendant quelques années, et maintenant elles valent 35000\$ l'acre – et je récupère entre 3,5 et 5,5 tonnes de raisin par acre de ces terres. Je peux prendre le fruit et faire du vin ou bien prendre les profits sur le foncier. Cela a du sens. Il est impossible de regarder cela sur une base annuelle, vous devez prendre une base de 10 ans »<sup>118</sup>

Les grandes entreprises du Nord sont toutefois généralement arrivées trop tardivement pour bénéficier de cet avantage<sup>119</sup>. Pour les responsables techniques de ces vineries d'installation récente, la contrainte dans l'approvisionnement est que les connaissances d'agriculteurs et de sylviculteurs reconvertis dans la viticulture sont insuffisantes pour assurer des approvisionnements adaptés à la montée en gamme.

« Dans la Côte Centrale, il y a un potentiel plus élevé [en terme d'accès au foncier], mais l'accès à des fermiers compétents est un facteur limitant. Cela prendra du temps avant que les récoltants de la Côte Centrale n'atteignent le même niveau : A Monterey, parce qu'il s'agit de grosses exploitations, ils sont déjà bons. A Paso Robles, il y a plus de petites propriétés, des « cow-boys », qui ont parfois exploité des chênes avant et qui voient les voisins planter des vignes, et se disent : « pourquoi pas planter de la vigne ? » Ils n'ont jamais cultivé de vignes de leur vie. Ils vont s'améliorer... mais cela va prendre du temps. C'est la Côte Centrale, il y a beaucoup d'inconsistance dans la façon dont le management [du vignoble] est conduit »<sup>120</sup>.

Les systèmes de conduite de la vigne et les pratiques sont ainsi peu adaptés à la production de raisin de haute qualité.

« [Le problème sur le cabernet et le merlot à Paso Robles], ce sont les techniques de culture [...] beaucoup de vignobles plantés dans les années 1980 sont en « quad », donc au lieu d'avoir un cordon à deux bras, c'est divisé en quatre et vous avez un croisement des bras. Avec l'espacement qu'ils ont, vous avez donc de l'ombre. Certains récoltants ont de la qualité parce que la densité de plantation est plus faible, donc ce peut être conduit de cette manière, mais cela dépend vraiment des pratiques du récoltant. Pour moi le cordon classique est certainement meilleur. Le « quad » est adapté aux bénéfices du récoltant, on obtient de gros rendements, pas aux bénéfices de la vinerie. Ce peut être conduit pour un objectif de qualité, mais ce peut être dévoyé. Même pour un rendement équivalent, je suis inquiet par le fait que le côté Nord de la canopée va recevoir de l'ombre. La couverture végétale a tendance à s'entrecroiser un peu [...] Après l'orientation et le système de conduite, l'irrigation déficitaire est la clef. Les gens qui utilisent la bombe à pression pour mesurer le stress de la vigne peuvent contrôler la taille des baies, améliorer le développement de la couleur... et également diminuer la consommation d'eau. S'ils apprennent à l'utiliser correctement, ils peuvent également économiser de la main d'œuvre, ils n'auront pas besoin de tailler en vert excessivement [...] Et c'est abordable. Mais vous savez, les récoltants ont la mentalité d'irriguer, parce que pour eux l'irrigation est plus sûre, ils ne veulent pas prendre le risque de brûlure, ils veulent rester sur une courbe, au cas où une chaleur tardive arrive »<sup>121</sup>

<sup>118</sup> Entretien avec M. Kerry Vix, co-propriétaire et directeur général d'EOS ESTATE WINERY.

<sup>119</sup> Dans son offre publique initiale d'introduction en bourse de 1996, BERINGER WINE ESTATES (à l'époque WINE WORLD ESTATES) annonce que le coût de production moyen de la tonne de chardonnay sur les vignobles de la compagnie à Santa Barbara est de 825 \$. Ce chiffre est à comparer avec une moyenne d'achat aux producteurs de raisins indépendants de 1 450 \$ la tonne (US) dans cette région la même année. Selon les estimations de Perdue (1999), en supposant un rendement de 4,5 tonnes US par acre (soit 10,2 tonnes par ha), la compagnie fait l'économie de 2 815 \$ par acre en cultivant ses propres raisins plutôt qu'en les achetant. A cette époque, le coût d'achat et de développement du vignoble est de 30 000 \$ l'acre environ. Sans même tenir du coût d'opportunité du capital, et en supposant que la vinerie n'est pas obligée de restructurer son vignoble durant la période, il faut plus de 11 ans pour que l'investissement fixe soit amorti (Perdue, 1999). Si l'on ajoute le fait que le prix du raisin peut chuter dans une conjoncture de surproduction, la motivation d'économiser sur le coût d'approvisionnement est discutable. En l'occurrence, en 2000 le cours du raisin tombe en \$ constants au-dessous de son niveau de 1996, et en 2002, il s'approche du creux de 1993.

<sup>120</sup> Entretien avec M. Matthew Ciaschini, associé, SILVERADO PREMIUM PROPERTIES.

<sup>121</sup> Entretien avec M. Steve Peck, winemaker, FETZER VINEYARDS (FIVE RIVERS RANCH), Paso Robles.

Avec des marques croissant de 20 ou 25 % en volumes annuellement, les majors sont cependant limitées dans leurs investissements et sont amenées, dans un premier temps, à chercher du fruit à l'extérieur. D'autant qu'une partie d'entre elles, MONDAVI, WINE WORLD ESTATES, HEUBLEIN/GRAND METROPOLITAN, consacrent déjà des ressources importantes à la reconstitution de leurs vignobles de la Côte Nord, dévastés par le phyloxera. Rappelons qu'au milieu des années 1990, le vin se vend facilement, les besoins des vineries sont élevés, et celles-ci peuvent se permettre d'être moins regardantes sur les qualités.

*« Historiquement, les gros récoltants qui sont venus [à Paso Robles] sont arrivés pour faire des affaires spéculatives, comme de l'immobilier. Donc de gros vignobles se sont établis. Ensuite ce qui est arrivé est qu'un certain nombre de vineries sont venues et ont planté leur propre vignoble. C'est à ce moment que des récoltants indépendants sont venus, une partie venaient de l'industrie du vin, mais beaucoup sans expérience, et venant ici pour l'opportunité. Ceux-ci avaient la perception que tout ce qu'ils avaient à faire était de fournir du cabernet sauvignon de Paso Robles, et se fichaient de la qualité. Cela serait automatique [...] Et la demande s'accélérait, donc les vineries disaient : « Nous ne nous préoccupons pas que vous ne sachiez pas cultiver les vignes, nous avons besoin de raisins ». C'était la période du French Paradox. Donc ils cultivaient une qualité, disons, acceptable. Aujourd'hui la situation a changé, au point que la qualité est devenue l'élément de pourquoi une vinerie vend. Donc ces récoltants qui ont toujours vu une croissance du prix des raisins, et qui ne comprenaient pas vraiment le marché, parce qu'ils n'y étaient que depuis 6 ou 8 ans, et bien ils étaient sur les montages russes sans jamais regarder au retournement. Maintenant ils doivent changer. Un récoltant qui avait l'habitude de cultiver à 6 tonnes l'acre doit changer [...] Le problème est que durant ces dernières années, le récoltant faisait des profits énormes, les dettes étaient payées en deux ans... ce n'est pas un vrai modèle d'industrie »<sup>122</sup>*

### **§2.2.2. Un changement de sentier technologique générateur de coûts de transaction**

Le passage brutal du sentier productiviste à celui de la qualité spécifique est problématique ; non seulement un « cahier des charges » visant à obtenir les fruits de qualité est plus difficile à rendre exécutoire, mais le recours aux achats extérieurs génère d'autres sources potentielles de coûts de transaction : « [...] *une nouvelle technologie de vinification peut nécessiter différentes techniques en vigne, et il peut donc être justifié d'intégrer pour s'assurer que les bons inputs sont produits. Le vignoble et la vinerie intégrés permet d'éviter la dépense à convaincre des fermiers ou des propriétaires fonciers indépendants de faire les investissements requis* » (Knox, 2000, traduction libre).

La littérature suggère qu'une évolution incrémentale systémique favorise les formes organisationnelles coordonnées ; les structures de gouvernance hiérarchiques et hybrides sont les plus adaptées à ce type de changement. Lorsque le changement crée **une interdépendance forte entre des processus**, impliquant des savoir-faire, de la connaissance peu codifiable, l'accumulation d'expériences, alors l'intégration des activités au sein d'une même structure est une solution efficace. La forme intégrée permet **d'économiser sur les coûts d'apprentissage**.

---

<sup>122</sup> Entretien avec M. Dennis Collins, courtier en vins et raisins dans la Côte Centrale, JOSEPH CIATTI & SONS.

Illustrons ceci au travers de quelques exemples sur Paso Robles :

**[1]** EOS Arciero est l'une des plus anciennes vineries de la région, établie en 1985 par les Arciero, une famille d'entrepreneurs de la Vallée Centrale, rejoints en 1996 par deux partenaires minoritaires. En 1983, un vignoble de 80 hectares est développé dans la plaine de l'Est de Paso Robles, pour l'essentiel en cabernet-sauvignon et en chardonnay, mais également des essais de zinfandel et de niebbolo. Par la suite, d'autres variétés italiennes, comme le sangiovese et le muscat de Canelli, sont expérimentées, tandis que le vignoble maison se développe. Pendant une dizaine d'années, la vinerie achète une fraction substantielle des raisins à des récoltants indépendants, « *pour aider à démarrer* » selon le directeur général<sup>123</sup>. Mais dès le début des années 1990, l'entreprise est devenue une *Estate Winery*, contrôlant l'intégralité de ses approvisionnements par des domaines en propriété et quelques contrats de long terme, ceux-ci ne représentant par ailleurs plus qu'une fraction limitée de l'approvisionnement. Alimentant trois marques différentes pour un total de 160 000 caisses commercialisées, le domaine de l'entreprise compte aujourd'hui 280 hectares plantés, dont une partie non encore en production, auxquels s'ajoutent 68 hectares appartenant en propre à la famille Arciero.

Au-delà de l'intérêt pour les investisseurs partenaires de contrôler un actif s'appréciant avec le développement de la viticulture régionale, disposer d'un domaine en propriété assure le développement d'expérimentations connexes et permet la capitalisation des essais et erreurs.

*« Nous avons embauché un nouveau winemaker en 1993, venant de Napa Valley, avec une expérience sur les vins « faits-main ». Il a un diplôme en œnologie et un autre en viticulture, dont il comprend le vignoble. La plupart du temps, vous avez un winemaker qui est œnologue uniquement. Mon winemaker a un Master of Science dans les deux [disciplines], donc il sait ce qui doit être fait dans le vignoble. Avec cette connaissance et celle de consultants viticoles locaux, nous avons déterminé ce qui était bon ou mauvais. Nous avons réglé cela, et en deux années nous avons beaucoup évolué sur tout : le greffage, l'arrachage de certaines vignes, la plantation de nouveaux porte-greffes, des sélections clonales... Nous avons par exemple 2,2 acres d'un clone spécial de cabernet, nous avons trois bandes de chardonnay sur cette autre parcelle, avec trois différents clones. Nous avons un peu de malbec, de petit verdot, non pas que nous voulions faire un vin de malbec, mais nous souhaitons l'ajouter à nos merlot et cabernet. Ce n'est plus un jardin, mais un site de recherche. Qu'est-ce que nous faisons ? Comment faire mieux ? Chaque parcelle est conçue de cette manière [...] Nous pouvons contrôler et apprendre à partir de cela. Notre chef des cultures travaille sur le domaine depuis 15 ans, donc il sait... chaque parcelle est comme son enfant, il sait ce qui a marché l'année dernière, ce qui a marché l'année précédente »<sup>124</sup>*

**[2]** J. Lohr est aujourd'hui le premier metteur en marché de vins sous dénomination « Paso Robles », avec environ un tiers des volumes commercialisés portant mention de l'AVA (300000 caisses). La société est fondée en 1974 à San José par Jerry Lohr, un ancien ingénieur de la NASA. Après des investigations approfondies sur les potentialités des différentes régions californiennes, il arrête son choix sur Arroyo Seco, dans le Comté de

---

<sup>123</sup> Entretien avec M. Kerry Vix.

<sup>124</sup> Idem 29.

Monterey, où il développe entre 1971 et 1973 un vignoble de 112 hectares afin d'assurer l'approvisionnement de la vinerie. Réalisant que le site est peu adapté aux variétés rouges, il spécialise le domaine de Monterey sur le chardonnay et axe le développement de la marque sur cette variété, alors peu en vogue.

*« Jerry [Lohr], il y a environ trente ans, est allé sur Monterey et a planté des variétés blanches et rouges, ce qui était à peu près une erreur, parce que c'est trop frais là bas. Depuis il a arraché les rouges et a planté de façon extensive du chardonnay, sur 900 acres [360 hectares]... C'était l'un des premiers à réaliser dans la région [de Monterey] que l'on ne pouvait cultiver les rouges et les blancs les uns à côté des autres [...] Monterey est une région très difficile pour la viticulture, ce n'est que dans la partie Sud [de la vallée de Salinas] qu'il fait suffisamment chaud pour que les variétés rouges mûrissent. Or quand l'on considère le cabernet, on cherche vraiment un climat plus chaud pour obtenir la qualité »<sup>125</sup>*

Ayant évalué le potentiel du climat et des sols de Paso Robles pour les variétés rouges, Lohr décide en 1988 d'acquérir une première parcelle dans la région, afin de garantir un approvisionnement en cabernet-sauvignon. Les plantations s'accroissent progressivement, puis les acquisitions s'accélérent dans la seconde moitié des années 1990 : en 2002, la firme est propriétaire d'environ 800 hectares de terres, dont 500 sont plantées en vignes et 260 hectares en production. Avec près de 630 hectares de vignes en production si l'on additionne les vignobles de Monterey, Napa et Paso Robles, pour 740000 caisses commercialisées, la compagnie assure près des deux-tiers de ses approvisionnements en interne, ce qui est exceptionnel pour une vinerie de cette dimension. A terme l'objectif est d'être auto-suffisant. Pour le winemaker de la vinerie de Paso Robles, c'est l'un des axes stratégiques de la société.

*« Une chose que Jerry a fait durant le développement du vignoble, ce sont les essais de clones, l'examen de porte-greffes, de façon à ce que quand il plante, il a une expérience avec ces clones sur toute la longueur du process, jusqu'à la vinification. C'est assez stratégique. Historiquement, parce que Paso Robles était une industrie jeune, nous avons planté ce qui était planté ailleurs. Nous avons cessé de faire de cette façon. Maintenant nous apprenons ce qui adapté aux sols, au climat, à notre environnement particulier, qui donne quelque chose dans le vin [...] Avec notre expertise dans ce domaine, ça a du sens de posséder le vignoble. Dans notre plan stratégique, notre raisin va dans notre vinerie et nous garantissons les dernières technologies disponibles, Jerry est très fort dans le domaine des sols, il va sur le terrain. C'est une perspective de long terme, une garantie que vous passerez au travers des fluctuations de l'industrie. Vous devez contrôler pour rester au top [...] Encore une fois, le vignoble est la clé. Les winemakers n'ont pas grand chose à faire. L'idée est : laissons le vignoble nous amener le fruit et la qualité du vin. Si vous travaillez sur le vignoble, 5 ans, 6 ans, vous savez quels changements se produisent – cela fait partie de votre stratégie. Vous ne pouvez aller simplement sur le marché et connaître l'histoire du vignoble. Quand vous connaissez le sol, vous connaissez l'irrigation, vous connaissez la réponse clonale au type de sol, cela devient si facile d'amener du fruit de haute qualité quand vous faites attention au vignoble. C'est là où se trouve le secret de ce business [...] Nous menons des expérimentations tous les ans, ici nous fermentons chaque 30 rangs de vigne séparément. Nous avons 48 fermenteurs avec une capacité de 40 tonnes chacun, ce qui est assez petit [2,5 à 3 ha de vignes]. Nous pouvons tout contrôler, dire ce que chaque parcelle de 30 rangs donne, déterminer tous les paramètres de maturité, évaluer comment améliorer les bonnes pratiques au vignoble, déterminer ce qui important. Nous ne voulons pas aller dans le sens de faire la même chose tous les ans, non, nous voulons nous adapter aux millésimes, vous devez aller dehors, réagir [...] Quand vous avez travaillé [sur le vignoble] pendant 3 ou 4 ans, vous commencez à acquérir la capacité de reconnaître ce que vous avez vu l'année dernière, et ces références historiques permettent aux gens de s'améliorer, et de comprendre... Nous apprenons beaucoup. Vous en arrivez à vous souvenir de la parcelle de 30 rangs. Avec ce millésime nous avons eu un excès de vent, et nous avons eu trop de canopée, une exposition au soleil du côté Ouest et un ombrage extrême du côté Est. Et vous prenez ces 30 rangs, vous les fermentez séparément, et vous pouvez regarder comment le sol, l'humidité, changent tout... Je veux dire, c'est une façon compréhensive de tout considérer. C'est un procédé éducatif, vous devenez très capable, à partir du moment où vous faites attention à cela »<sup>126</sup>*

<sup>125</sup> Entretien avec M. Larry Gomez, winemaker, J. LOHR.

<sup>126</sup> Idem 31.

**[3]** Certaines vineries sont dès l'origine conçues comme des opérations intégrées. TABLAS CREEK en est un exemple.

*« Nous n'achetons pas de raisin. Nous sommes un « Estate » [...] Nous avons vendu du matériel végétal à des récoltants alentour, et ce qui a été produit à partir de cela était très bon. Mais nous n'achèterons pas ces raisins sans avoir le contrôle sur le vignoble. Nous ne dirons jamais : « OK. Nous achetons les raisins ». Si nous trouvons un arrangement, nous voulons conduire le vignoble, établir le niveau de rendement. Nous ne sommes pas des magiciens, c'est le raisin qui fait le bon vin »<sup>127</sup>.*

Cette société est un partenariat entre Robert Haas, ex-importateur de vins français de prestige et la famille Perrin, propriétaires du CHATEAU DE BEAUCASTEL, l'un des domaines les plus cotés de Châteauneuf-du-Pape. La vinerie, conçue dès l'origine pour produire des vins fins de style rhodanien est fondée en 1990, après plusieurs séries d'investigations à travers la Californie.

*« Nous cherchions un site avec de l'argilo-calcaire... Il n'y pas beaucoup d'endroit en Californie où l'on en trouve. Et le climat. Comme nous étions partenaires des Perrin, nous avons utilisé le Château de Beaucastel comme modèle. Nous savions que nous voulions faire un vin du style du Sud de la Vallée du Rhône, et nous avons déterminé que nous allions faire un assemblage plutôt que des variétaux, ce qui est à peu près nager à contre-courant... Nous pensions que le climat était particulièrement adapté, c'est chaud et sec. Je pense que les vins du Sud du Rhône sont des assemblages car vous pouvez amener à maturité des variétés précoces comme la syrah et le viognier, et il ne pleut généralement pas, même avant les variétés tardives comme le mourvèdre et la roussanne ne soient mûres. C'est donc vraiment une opportunité de prendre les meilleures caractéristiques de chaque cépage, et de récolter quand cela doit être récolté, ne pas être obligé de vendanger... Vous pouvez obtenir l'acidité et les saveurs. Nous avons choisi cette zone à cause du sol et du climat, des sols à haut pH n'existent pratiquement pas en Californie. A Beaucastel nous avons un pH moyen de 8,5, ici nous avons entre 7 et 8,5. C'est vraiment spécifique à la zone [...] Nous avons conduit à travers le Peachy Canyon, la craie était apparente sur la route, c'est pour cela que nous avons décidé de nous installer ici en 1989 [...] Une combinaison de science et de perceptions. Quand nous avons décidé d'essayer les alentours, c'est vraiment parce que nous aimions les sols crayeux et l'argile »<sup>128</sup>*

Pour les dirigeants, l'objectif de production, très spécifique, nécessite un degré extrême de contrôle, y compris dans la sélection des plants de vignes.

*« Nous avons commencé à importer le matériel végétal [de France], parce que nous n'étions pas satisfaits de ce que nous avons dégusté comme grenache et mourvèdre ici. Et il n'y avait pas de roussanne. Il y en avait eu par le passé, le mourvèdre était cultivé par les immigrants portugais à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, et le grenache est [en Californie] depuis 1816... mais la viticulture californienne était semblable à celle du Midi en France, il s'agissait de faire des vins d'assemblage pas chers, donc je suis sûr que quand les récoltants voulaient étendre leurs vignobles, ils cherchaient les plants les plus productifs. Donc, en 150 ans, la qualité génétique du matériel a dégénéré. Après avoir dégusté des grenache américains, dans les années 1980, nous avons décidé que nous voulions amener nos propres plants ici »<sup>129</sup>*

Du fait des contraintes de quarantaine, ce choix retarde de 6 ans l'obtention de greffés-soudés prêts à planter. Le vignoble n'est donc développé qu'à partir de 1997, avec une densité de plantation élevée pour la région, et des objectifs de rendements bas.

---

<sup>127</sup> Entretien avec M. Robert Haas.

<sup>128</sup> *Idem* 33.

<sup>129</sup> *Idem* 33.

« Même dans les endroits qui sont en pleine production, nous obtenons seulement 45 hl par hectare. Nous ne voulons pas plus que ça, nous faisons tomber de la récolte, nous gardons peut-être 12 grappes par vigne [...] Et les vignes sont plantées avec à peu près la même densité de population qu'au Château de Beaucastel, tout entre 1 400 et 1 800 vignes par acre, donc c'est environ 4 500 pieds à l'hectare. C'était aussi quelque chose de nouveau parce qu'en Californie les gens ont l'habitude de planter en 12 [pieds] par 12, comme les arbres ! Cela changeait beaucoup [...] En faisant à notre façon, la vigne est plus en équilibre, donc il y a moins besoin de pesticides, d'insecticides. Ici nous cultivons en biologique. Je pense que c'est en relation avec le nombre de vignes [par hectare]. Je suis aussi convaincu que nos vignes vont vivre plus longtemps parce qu'elles ne portent pas 50 grappes. Nous allons donc avoir des vieilles vignes, cela ne va pas seulement être bon économiquement, mais cela va permettre de produire de meilleurs vins »<sup>130</sup>

### **Section 3. Le cas de la Nouvelle-Zélande**

Les observations concernant la Côte Centrale californienne peuvent être transposées aux cas des entreprises vinicoles néo-zélandaises. Entre la fin des années 1980, période des premiers trophées internationaux, et 2000, la Nouvelle Zélande connaît en effet l'une des restructurations qualitatives les plus rapides et profondes dans le Nouveau Monde du vin<sup>131</sup>.

Les étapes successives des districts côtiers californiens sur près de 30 ans y sont condensées en une douzaine d'années seulement ; en 1990, les bases d'une viticulture fine existent déjà dans l'archipel, avec une poignée de producteurs ayant une stratégie qualitative ; mais les vins ordinaires dominant largement l'offre de l'industrie : les superficies plantées en müller-thurgau dépassent encore celles de chardonnay, le pays exporte peu, le leader MONTANA produit des vins de table blancs pour le marché domestique des bag-in-box.

Dix ans plus tard, sauvignon blanc et chardonnay représentent les 3/4 de la récolte nationale en cépages blancs, les vins de MONTANA sont commercialisés entre 7 et 10 £ la bouteille sur le marché londonien, sur le même segment que les AOC communales françaises Sancerre et Chablis ; le pinot noir, marginal quelques années auparavant, s'impose comme le cépage rouge de référence : aux Etats-Unis, sur le marché de niche des « 30\$ Pinots », les vineries les plus réputées de Martinborough rivalisent désormais avec les Premiers Crus de Côte-d'Or et les cuvées de prestige de Californie et de l'Oregon.

Quantitativement, l'évolution est spectaculaire : entre 1990 et 1999, la surface en vigne s'accroît de 67%. Le seul vignoble de Marlborough, où s'est concentré le gros des plantations, gagne près de 3000 hectares durant la décennie. A l'échelle nationale, le tonnage récolté passe de 55 000 tonnes en 1990 à 75 000 en 2000 (+36,4%).

Ajoutons à cette extension de la production la reconversion de plusieurs milliers d'hectares au sein du vignoble en place en 1990.

---

<sup>130</sup> Idem 33.

<sup>131</sup> Voir annexe IV pour les détails sur l'industrie vitivinicole néo-zélandaise.

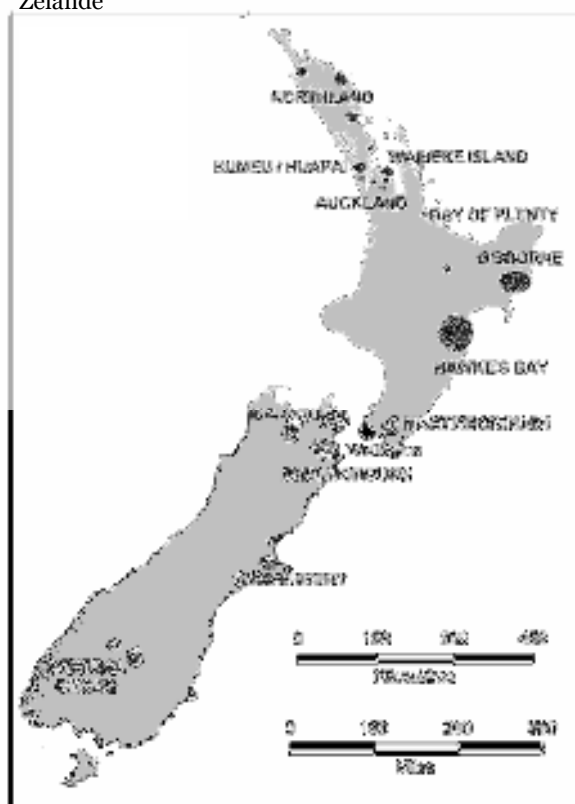


Un des aspects les plus remarquables est que ce développement se fait **aux trois-quarts par croissance de l'approvisionnement interne** des vineries. Le tonnage produit par les récoltants croît d'un 11 % négligeable, tandis que celui issu des domaines propres des entreprises fait plus que doubler (+113 %). La fraction récoltée sur les domaines des vineries passe ainsi de 25 % en 1992 à 39 % en 2000 (42 % en 2002, 44% en 2003). Concernant les variétés rouges, plus de la moitié de la récolte est issue de domaines contrôlés par les transformateurs-metteurs en marché<sup>132</sup>.

Pour Moran c'est l'hétérogénéité des environnements, plus que la dispersion en îlots distants, qui freine les formes collectives d'apprentissage (Moran, 2001).

Il souligne notamment le relatif échec du vignoble de Canterbury à constituer un fonds de ressources collectives : « *Canterbury consiste réellement en une série d'environnements assez différents, souvent difficiles, dans des localités différentes, traversant une large zone géographique. Cela nécessite beaucoup d'apprentissage qui ne peut pas être passé facilement d'une localité à l'autre* » (Moran, 2001). Néanmoins, même dans les régions de peuplement relativement dense et homogène, comme à Wairarapa, où la vigne s'est historiquement implantée autour de la bourgade de Martinborough ou bien à Marlborough, où elle s'est concentrée dans la plaine de Wairau, **les pratiques viticoles ont évolué suivant des trajectoires individualisées.**

**Figure 4.2.** Les régions viticoles de Nouvelle-Zélande



Carte : M. Hilal © UMR CESAER 2001

En effet, après une phase de convergence autour de techniques génériques adaptées à un large spectre de cépages et de conditions microclimatiques, la spécialisation sur un petit nombre de variétés n'a pas entraîné une homogénéisation des pratiques.

<sup>132</sup> Cette tendance s'affirme aujourd'hui avec l'arrivée en production des plantations réalisées à la fin des années 1990. Lors de notre séjour en Nouvelle-Zélande, nous avons pu constater les projets d'expansion interne des vineries visitées. Depuis, on peut estimer que le vignoble en production des vineries enquêtées - toutes de petite à moyenne taille - a presque doublé entre 2000 et 2003, passant d'un total de 530 ha à près de 1000 hectares.

Si l'on ne peut négliger les interactions entre pionniers et « *l'héritage de connaissance collective* » soulignée par Moran (2001), on note que ces échanges se font pour l'essentiel entre winemakers. Les récoltants de raisin indépendants, sur lesquels s'est fondé le développement de la viticulture néo-zélandaise entre 1970 et 1990, ont un rôle plus passif qu'auparavant.

Comme dans le cas californien, le caractère systémique et connexe des évolutions en vigne et en cuve donne un avantage à la forme intégrée de production : « *L'expansion récente de l'industrie néo-zélandaise a nécessité une période accélérée d'apprentissage des différents environnements dans lesquels la vigne peut être cultivée. Dans ce processus, la théorie ne peut pas se substituer à l'expérience empirique, partiellement du fait de la complexité du processus. Toutes les variétés classiques de vignes sont disponibles pour l'expérimentation dans chaque localité de Nouvelle-Zélande, de ce fait le choix est immense, particulièrement quand cela a lieu dans un contexte de variabilité saisonnière du climat d'une année à l'autre. Une séquence d'expériences donnant une idée de la variabilité qui peut être attendue dans chaque localité est nécessaire pour établir comment des variétés particulières réagissent à ces différentes conditions* » (Moran, 2001, nous soulignons)

Illustrons ce point au travers de quelques évidences anecdotiques : [1] NEUDORF fait partie du premier groupe de vineries installées dans la région de Nelson, à la fin des années 1970. Les premières vignes sont plantées en 1977 par Tim Finn, un chercheur en zootechnie du Ministère de l'Agriculture. L'installation définitive a lieu en 1982 : 13 hectares de pâtures sont reconvertis en vignes, avec des variétés issues des régions européennes septentrionales : chardonnay, riesling, gewürztraminer, pinot noir. Différents clones sont essayés et, après près de dix années d'expérimentation sur le vignoble en propriété, le pinot démontre une excellente adaptation aux conditions locales. A côté du chardonnay, variété ubiquitaire pour laquelle il existe une demande internationale, les efforts du propriétaire se portent alors préférentiellement sur ce cépage rouge difficile, pour la vinification de laquelle il reçoit en 1991 l'assistance d'un vigneron bourguignon.

Dans un premier temps, le système de conduite Scott Henry est adopté : il permet de contrôler le développement de la plante lorsqu'elle est implantée sur des sols à haut potentiel (riches), en évitant une croissance végétative excessive, améliorant ainsi les caractéristiques élémentaires de récolte<sup>133</sup>, ce qui permet d'accroître l'intensité aromatique et l'équilibre du vin. Il a été popularisé en Nouvelle-Zélande par l'ampélogogue australien Richard Smart à la fin des années 1980 (Moran, 2001).

---

<sup>133</sup> Equilibre sucres/acides, élévation de la concentration phénolique. Le système permet également d'améliorer le rendement par une meilleure exposition des baies.

Le vignoble de la vinerie s'accroît et, en 1995, Finn commence à acheter du sauvignon blanc à des récoltants de Marlborough, afin d'étoffer son offre. Fort de son expérience de winemaker et d'une réputation établie, il entrevoit cependant la possibilité d'orienter ses efforts sur la niche des ultrapremiums, en concevant « *des vins de classe internationale et pas seulement de bons vins* »<sup>134</sup>. A la suite d'essais successifs, il acquiert la certitude qu'un vignoble conduit en SH en faible densité de plantation ne permet pas d'obtenir des raisins aptes à la production de vins fins, car le poids de raisin par pied est trop élevé. Il reconvertit alors son vignoble en treille européenne classique, tout en réduisant l'écartement entre rangs.

A la fin des années 1990, des plantations de sauvignon blanc sur les plaines alluvionnaires de Nelson sont réalisées afin de contrôler la qualité de l'approvisionnement.

Avec un vignoble de 32 hectares en propriété ou en location pour 10000 caisses commercialisées annuellement, NEUDORF est une vinerie presque autosuffisante aujourd'hui et ses vins sont acclamés par la critique.

**[2]** Ancien maître de chai de la majord VILLA-MARIA, Andrew Greenhough fonde GREENHOUGH VINEYARDS en 1991, après avoir acheté un vignoble de 5 hectares en pleine production dans les collines de Moutere. Il arrache les ceps de müller-thurgau pour replanter du chardonnay et développe dans le même temps un sauvignon blanc sur la base d'achats extérieurs. Pour ce vin, qui constitue son entrée de gamme, il achète les raisins auprès de voisins, des « *lifestylers* » aimant avoir des vignes sur leur propriété ; le contrat spécifie un contrôle total du winemaker sur les parcelles, il s'agit en quelque sorte d'une « location de vignes »<sup>135</sup>. S'approvisionnant à 75 % à l'extérieur, Greenhough souhaite toutefois être autosuffisant sur le haut-de-gamme, pinot noir, chardonnay et riesling vendanges tardives, d'où une extension récente du vignoble de 4 ha additionnels. Les conditions agronomiques, sols riches mais manquant d'eau, imposent des contraintes spécifiques. Après des discussions avec Tim Finn, près de 7 années d'apprentissage dans les vignes, des tests de clones, et l'augmentation progressive de la densité de plantation de 1500 à 5000 pieds/ha (écartement de 3x1,8, puis de 2,2x1,2, puis enfin de 2x1), il décide d'abandonner le Scott-Henry, à la fois peu prévisible et pénible à conduire, au profit d'une treille classique.

**[3]** Toujours dans la région de Nelson, SPENCER HILL ESTATE est fondé en 1994 par Philip Jones, un ancien cadre d'entreprise phytosanitaire californienne. Un petit domaine de 2,5 ha est initialement planté en gewürtztraminer, chardonnay, sauvignon blanc, et différents clones de pinot noir. Avec un développement sur les trois dernières variétés et le pinot gris, sa superficie atteint 13 ha en 2000. La société commercialise alors près de 30000 caisses de vin,

---

<sup>134</sup> Entretien avec M. Tim Finn, propriétaire et winemaker, NEUDORF.

<sup>135</sup> Entretien avec M. Andrew Greenhough, propriétaire et winemaker, GREENHOUGH VINEYARDS.

et dépend à 70 % d'apports extérieurs. Les raisins aux récoltants sont destinés au second label de la vinerie, avec notamment un sauvignon blanc de milieu-de-gamme, « *standard, conforme à l'image Nouvelle Zélande* »<sup>136</sup>. A la fin des années 1990, l'objectif des dirigeants est d'atteindre rapidement une envergure critique pour l'export, avec une marque forte, et bien différenciée de la gamme supérieure. Cette dernière s'appuie sur les vignobles en propriété, où une succession d'essais sont menés. Le winemaker, un ancien producteur de lait ayant appris « *sur le tas* » et le propriétaire sont polyvalents sur les vignes. Sur le vignoble maison, qui a depuis 2000 progressé de 17 hectares, le Scott-Henry est finalement abandonné au profit du cordon vertical.

Les cheminements par essais et erreurs des trois winemakers les ont donc finalement amenés à adopter un même système de conduite en vignes : cette convergence a nécessité de nombreuses années et n'a été achevée qu'à la fin des années 1990 ; elle est par ailleurs fortement contingente de l'orientation exigeante adoptée par les trois vineries. Dans la vallée de la rivière Wairau, dans le cœur viticole de la région de Marlborough, les pratiques restent hétérogènes.

**[4]** HUNTER'S WINE est l'une des plus anciennes vineries de Marlborough, fondée en 1982 par un ancien fournisseur de raisin de PENFOLDS (NZ) et son épouse, ancienne chef de cultures de MONTANA. En gagnant en 1986 le trophée d'une compétition londonienne organisée par le *Sunday Times*, la firme établit précocement sa notoriété, et au-delà, contribua à la reconnaissance de la région de Marlborough. Dans les années 1990, la production se développe rapidement, grâce à des exports massifs vers le Royaume-Uni, et atteint 47000 caisses à la fin de la décennie. Sur le domaine maison de 18 hectares, l'évolution technique conduit à privilégier le cordon classique, même si d'autres systèmes de conduite comme le Scott-Henry et le Sylvoz se maintiennent sur certaines parcelles ; après des essais en taille mécanisée, la vinerie revient finalement à la taille manuelle.

Ce vignoble se développe moins vite que les besoins en matière première ; une fraction croissante des approvisionnements est acquise auprès de récoltants durant les années 1990 (jusqu'à 80%). Un technicien viticole est chargé des relations avec les fournisseurs car leurs connaissances « *leurs connaissances sont souvent limitées* »<sup>137</sup>.

L'objectif de l'entreprise est désormais d'étendre les volumes mais en contrôlant une plus grande partie des approvisionnements, avec un ambitieux programme de plantations : en 2004, la compagnie commercialise déjà 60000 caisses à partir d'un vignoble passé de 18 à 100 hectares.

---

<sup>136</sup> Entretien avec M. Matthew Rutherford, winemaker, SPENCER HILL ESTATE.

<sup>137</sup> Entretien avec Mme Jane Hunter, propriétaire, HUNTER'S WINE.

**[5]** CLOUDY BAY est une autre des vineries pionnières de la région ; ses vins ont également contribué à forger la réputation de Marlborough. Fondée en 1984 par un investisseur australien, la petite société est rachetée en 1990 par VEUVE CLIQUOT PONSARDIN (LVMH). Elle connaît un développement rapide au point de parvenir au cinquième rang des vineries néozélandaises, avec 120000 caisses commercialisées en 2000. Sur les conseils de Richard Smart, la treille en Scott-Henry a été généralisée. Les employés ont appris à maîtriser ce mode exigeant de gestion de la couverture végétale, selon le winemaker, « *le point fort de [la] compagnie* »<sup>138</sup>. La vinerie en est si satisfaite que les contrats avec les récoltants de raisin spécifient un bonus au-dessus du cours régional pour l'utilisation du Scott-Henry.

Si environ 65 % du tonnage vinifié par CLOUDY BAY provient d'apports extérieurs, cette dépendance est toute relative car elle compte parmi ses propres employés, deux de ses plus gros fournisseurs. Sur les dernières années, le vignoble en propriété a néanmoins gagné 60 ha de vignes pour atteindre la superficie de 140 ha, avec un développement significatif sur le pinot noir.

**[6]** D'autres responsables de vineries de la vallée sont encore hésitants quant au système de conduite le plus adapté. Tous sont en essai sur le vignoble de FORREST ESTATE, une vinerie fondée en 1990 par John Forrest, ancien chercheur en biologie humaine originaire de la région. Autosuffisant en raisin avec un domaine de 45 ha pour 30000 caisses commercialisées en 2000<sup>139</sup>, celui-ci reconnaît n'avoir « *aucune idée du meilleur système* »<sup>140</sup>. Durant la décennie, il expérimente avec l'ensemble des variétés classiques, cabernet-sauvignon – qu'il arrache rapidement jugeant le cépage peu adapté au climat de Marlborough – pinot noir, syrah, merlot, sauvignon blanc, chardonnay, riesling, gewürtztraminer, en vinifiant séparément chaque parcelle.

---

<sup>138</sup> Entretien avec M. Kevin Judd, winemaker, CLOUDY BAY.

<sup>139</sup> Depuis, le vignoble en propriété a gagné 25 ha et les volumes commercialisés ont doublé.

<sup>140</sup> Entretien avec M. John Forrest, propriétaire et winemaker, FORREST ESTATE.

## **Conclusion**

Après les années 1970 et 1980 durant lesquelles les principes de l'œnologie moderne ont diffusé dans les industries vinicoles, les années 1990 marqueraient une nouvelle révolution dans la vigne, avec la diffusion à l'échelle globale des pratiques traditionnelles : orientation résolument qualitative concomitante au développement de la viticulture de précision et des techniques respectueuses de l'environnement (Vinitech, 2002).

Dans les Nouveaux Pays Exportateurs, ce changement a été initié et piloté par les metteurs en marché ; l'intégration de la production de matière première par les vineries est une tendance lourde, avec des plantations remarquables dans les régions de climat tempéré du Pacifique.

Les enquêtes mettent en évidence que l'un des principaux objectifs des entreprises est de réduire les coûts de transaction en contrôlant des processus d'apprentissage difficiles à disjoindre entre plusieurs organisations.

Le modèle du domaine intégré, des vignobles de cru français, est répliqué par les vineries, petites et grandes ; la différence majeure est que, dans cette dynamique, c'est l'aval qui intègre l'amont et non l'inverse.

## Appendice

**Table 4.2.** Proportion de vignoble intégré par les metteurs en marché : Australie.

		<i>Vineries</i>	<i>Récoltants</i>	<i>Total</i>	<i>% Intégré</i>
Intérieur <sup>a</sup>	Rouges	27 352	245 533	272 885	10,0%
	Blancs	40 450	306 502	346 952	11,7%
	Total	67 802	552 035	619 837	10,9%
Autres districts	Rouges	98 874	167 726	266 600	37,1%
	Blancs	73 315	171 086	244 402	30,0%
	Total	172 189	338 812	511 002	33,7%
Australie	Rouges	126 226	413 259	539 485	23,4%
	Blancs	113 765	477 588	591 354	19,2%
	Total	239 991	890 847	1 130 838	21,2%

<sup>a</sup> Riverland (SA), Murray (Vic./NSW)

données : Australian Wine and Brandy Corporation (National crush report 2000)

**Table 4.3.** Proportion de vignoble intégré par les metteurs en marché : Californie.

		<i>Vineries</i>	<i>Récoltants</i>	<i>Total</i>	<i>% Intégré</i>
Intérieur <sup>a</sup>	Rouges	154 789	1 211 501	1 366 290	11,3%
	Blancs	99 843	979 825	1 079 669	9,2%
	Total	254 632	2 191 327	2 445 959	10,4%
Autres districts <sup>b</sup>	Rouges	114 118	335 402	449 520	25,4%
	Blancs	164 125	258 903	423 028	38,8%
	Total	278 243	594 304	872 548	31,9%
Californie	Rouges	268 907	1 546 903	1 815 810	14,8%
	Blancs	263 968	1 238 728	1 502 696	17,6%
	Total	532 876	2 785 631	3 318 507	16,1%

<sup>a</sup> Delta et vallée de Sacramento, vallée de San Joaquin

<sup>b</sup> Côtes Nord, Centrale et Sud, Piedmont (Sierra Foothills)

estimations d'après données : California Agricultural Service (Crush report 2000)

**Table 4.4.** Proportion de vignoble intégré par les metteurs en marché : Nouvelle Zélande.

		<i>Vineries</i>	<i>Récoltants</i>	<i>Total</i>	<i>% Intégré</i>
Variétés premium	Rouges	8812	6 982	15 794	55,8%
	Blancs	18 162	26 139	44 301	41,0%
	Total	26 974	33 121	60 095	44,9%
Variétés non premium <sup>a</sup>	Total	2 222	12711	14 933	14,9%
Nouvelle-Zélande	Total	29 196	45 832	75 028	38,9%

<sup>a</sup> müller-thurgau, chenin blanc, palomino, muscats, sémillion, reichensteiner, hybrides

données : Bank of New Zealand

## Chapitre 5

# Déterminants des choix organisationnels des metteurs en marché vinicoles : une analyse économétrique

---

Ce chapitre est le dernier consacré aux arrangements institutionnels sur les marchés de matière première vinique (raisins frais, moûts, vrac). Il vise à tester économétriquement les propositions de la Nouvelle Economie Institutionnelle concernant l'alignement des structures de gouvernance sur les attributs des transactions.

Le niveau d'analyse retenu ici n'est cependant pas la transaction mais la marque ; en effet, la pratique montre qu'un vin embouteillé est très souvent l'assemblage de biens intermédiaires produits et échangés sous différentes modalités contractuelles. L'approvisionnement dual, combinant la production sur des domaines maison et des achats extérieurs ne peut par ailleurs pas être négligé, pas plus que les combinaisons d'achats sous engagement de long terme, moyen terme et marché spot, etc. En matière vinicole, la diversité des « *arrangements institutionnels* » est élevée, tout comme celle de leur combinaison. Par ailleurs, avec la méthode du questionnaire administré à des responsables d'entreprise, il semble plus crédible de cadrer l'objet du questionnement sur le produit final, son marché et ses inputs. Ceci est d'autant plus vrai dans la sphère agroalimentaire, où jusqu'à plusieurs centaines de lots d'origines diverses viennent abonder une marque commerciale.

La base de la population enquêtée ici est plus large que celle des deux chapitres précédents : la base de données a été construite à partir d'un questionnaire administré à des metteurs en marché français, néo-zélandais et californiens mais également localisés dans d'autres Etats des EUA, ainsi qu'au Canada, en Australie et en Afrique du Sud. Elle comporte 145 observations, renseignées pour 60 items.



Les hypothèses sont formulées (s.1) puis la méthode de collecte d'information et de construction des variables statistiques sont explicitées (s.2). Enfin les principaux résultats sont présentés (s.3).

## **Section 1. Déterminants des choix organisationnels**

On rappelle brièvement les propositions théoriques et leur application au cas viticole<sup>141</sup>. Les **coûts de transaction** ont plusieurs origines : l'incertitude environnant les transactions, leur fréquence, la spécificité des actifs mis en œuvre, i.e. leur caractère peu redéployable (Williamson, 1985), la fréquence des transactions, leur forte connexité avec d'autres transactions (Milgrom et Roberts, 1992) ou encore les difficultés de mesure des attributs transactionnels (Barzel, 1982). Quand ces variables prennent une valeur élevée, l'échange simple de marchandises est source d'aléas : l'efficacité relative du Marché par rapport à la Hiérarchie diminue alors et l'on peut s'attendre à une internalisation de la transaction. Intégrer un atelier de production supplémentaire a toutefois des inconvénients : l'entrepreneur renonce aux fortes incitations du Marché (*high-powered incentives*) pour celles plus faibles d'une bureaucratie interne, ainsi qu'aux gains de la spécialisation (on suppose que les Marchés permettent de réaliser des économies externes d'échelle et d'envergure). Plus généralement, on s'attend à observer des structures de plus en plus « *centralisées* » à mesure que s'accroissent les nécessités d'adaptation coordonnée en cours de contrat. Soulignons également que dans les industries en régime rapide d'innovation, les Hiérarchies peuvent être plus efficaces du fait des interdépendances dans la production de connaissance (d'une certaine façon, un problème de connexité des transactions) et de la difficulté à transférer la technologie aux fournisseurs (Langlois, 1992).

### **1.1. Spécificité des actifs**

Plus les actifs sont spécifiques, plus il est probable que la firme choisira d'intégrer la transaction afin de se prémunir du comportement opportuniste des cocontractants.

C'est d'autant plus vrai si l'incertitude est élevée et que les nécessités d'adaptation sont importantes. Si l'entreprise renonce à l'intégration verticale, elle aura toutefois plus recours à des engagements de long terme (contrats formels comportant des clauses spécifiques, relations durables avec un engagement moral). Dans le cas vitivinicole, on considèrera

---

<sup>141</sup> On se reportera au chapitre 2 pour les développements théoriques et la présentation des spécificités de la sphère vitivinicole.

notamment la spécificité de site (nécessité de colocalisation des vignobles et des chais), la spécificité des actifs physiques (matériel végétal, équipements de conduite de la vigne et de récolte, etc.), et la spécificité des actifs humains (compétences, savoir-faire)<sup>142</sup>.

*H<sub>1a</sub> : La forte spécificité des actifs conduit le metteur en marché à privilégier la Hiérarchie en intégrant l'activité viticole*

*H<sub>1b</sub> : Concernant les matières premières achetées à des fournisseurs, une élévation de la spécificité des actifs accroît la part des arrangements de long terme*

*H<sub>1c</sub> : Concernant la production intégrée, une élévation de la spécificité des actifs proscrit le recours à des prestataires de service*

## **1.2. Incertitude**

L'incertitude, c'est-à-dire la difficulté à anticiper l'évolution des variables transactionnelles dans le temps, accroît les coûts de transaction. Il est en effet plus problématique d'établir comment les participants doivent adapter leur comportement aux contingences possibles (Gonzales-Diaz, 2003). S'appuyant sur un centre de commande et sur un droit résiduel de contrôle sur les actifs, la Hiérarchie a l'avantage de pouvoir réorganiser les transactions, lorsque du fait de contingences extérieures imprévisibles, une adaptation s'avère nécessaire. Elle est donc a priori plus souple qu'un engagement contractuel avec une entité économique juridiquement indépendante, qui peut rigidifier les caractéristiques des transactions. Si les Marchés bénéficient d'une capacité d'adaptation autonome, celle de la Hiérarchie, basée sur la Coordination, paraît supérieure en situation de forte incertitude (Williamson, 1991). En conséquence, on peut prédire que plus l'incertitude est grande, plus l'intégration verticale sera élevée.

Il apparaît également que, pour les achats extérieurs, une forte incertitude est défavorable à la durée de l'engagement. Les engagements de long terme, en situation de moyenne spécificité des actifs, devraient donc être négativement affectés par l'incertitude « environnementale ».

Si les résultats empiriques concernant le rôle de la spécificité des actifs sont concluants, ceux concernant l'incertitude sont moins nets (Klein et Shelanski, 1997).

---

<sup>142</sup> La spécificité temporelle n'est pas considérée car on fait l'hypothèse qu'elle est surtout liée à la nature de la matière première (raisins et moûts versus vins jeunes)

D'après la littérature, une forte incertitude dans la production des inputs – complexité de la technologie, variance de la qualité – pousse les firmes manufacturières à intégrer latéralement ou vers l'amont (Masten, 1984).

Le résultat quant au rôle de l'incertitude aval est moins évident : en situation de forte fluctuation de la demande, les firmes peuvent avoir recours à de la sous-traitance de capacité, et externaliser une fraction de la production d'inputs et de composants (Gonzales-Diaz, 2003). On peut cependant formuler la prédiction inverse selon laquelle la volatilité aval (volumes écoulés, prix, caractéristiques de produit recherchés par les clients) a un effet négatif sur l'engagement auprès de fournisseurs (risque de rupture de contrat), voire sur les marchés spot. Il y a donc deux hypothèses alternatives.

*H<sub>2a</sub> : L'incertitude sur les conditions d'aval accroît la propension de la firme à externaliser son approvisionnement*

*H<sub>2b</sub> : L'incertitude sur les conditions d'aval conduit la firme à recourir à la Hiérarchie pour ses approvisionnements*

*H<sub>2c</sub> : En situation de forte incertitude amont (qualité sanitaire des raisins, tonnage récolté, etc.), la firme choisit d'intégrer l'activité viticole*

### **1.3. Difficultés de mesure**

Quand certains attributs sont difficiles à mesurer (performance, qualité, durabilité, etc.) avec à la limite des coûts de mesure infinis, ils génèrent une forte incertitude « endogène » qui affecte aussi bien le fonctionnement des Hiérarchies que celui des Marchés. Les organisations centralisées sont toutefois capables de palier à ces aléas : concernant la performance difficilement observable de l'employé (ou d'une division), elles peuvent développer des procédures d'encadrement des comportements ; le créancier résiduel ayant dans les Hiérarchies le contrôle résiduel, l'incitation à profiter des difficultés de mesure est par ailleurs faible. Sur les Marchés impersonnels, les propriétés non contractualisables de l'échange sont génératrices de coûts de transaction car les acteurs vont consacrer des ressources pour déterminer le niveau de l'utilité échangée (Barzel, 1982 ; Kenney et Klein, 1983).

Ceci peut nécessiter la mise en place de procédures spécifiques d'organisation du Marché, voire l'internalisation de la transaction. Pour Barzel (2002), l'économie sur les coûts de mesure est l'une des raisons d'être de la firme.

On s'attendra donc à voir l'intégration verticale s'accroître avec le niveau de l'incertitude endogène. Par ailleurs, les arrangements de long terme devraient être plus affectés que les Marchés par les coûts de mesure car l'incertitude endogène est source de litiges et donc de rupture des contrats.

*H<sub>3a</sub> : En situation de forte incertitude endogène, la firme choisit d'intégrer l'activité viticole*

*H<sub>3b</sub> : Concernant les matières premières achetées à des fournisseurs, une élévation de l'incertitude endogène diminue la part des arrangements de long terme*

#### **1.4. Transfert de technologie**

Langlois a confronté le cadre d'analyse coasien à la littérature évolutionniste, en considérant les coûts de transaction dans une perspective dynamique. Williamson reconnaît que la spécificité des actifs ne se réduit pas au problème du hold-up ; d'autres formes de « *mal adaptation* » sont inhérentes aux structures décentralisées, marchés impersonnels et contrats. Dans le cas extrême d'actifs idiosyncrasiques, seule la Hiérarchie apparaît en mesure de gouverner les transactions. L'étude historique des changements de paradigme technologique à l'échelle d'industries montre que – l'absorption des innovations par le milieu n'étant pas instantanée ni sans coût – il y a des limites au transfert de ressources à l'amont ou à l'aval (Chandler, 1990 ; Langlois et Robertson, 1995). Les coûts de persuasion pouvant être élevés, des phases temporaires d'intégration verticale se justifient en terme d'efficacité organisationnelle. A l'inverse, on peut donc prédire que plus il est facile, avec les incitations financières adéquates, de faire accepter un « cahier des charges » maison aux fournisseurs, plus la firme tendra à sous-traiter son approvisionnement : l'engagement de longue durée est alors favorisé.

*H<sub>4a</sub> : La firme tend à externaliser la production lorsqu'elle peut faire accepter sa technologie à la population de fournisseurs*

*H<sub>4a</sub> : Concernant les matières premières achetées à l'extérieur, le recours à des arrangements de long terme est d'autant plus élevé qu'il est aisé de faire accepter un cahier des charges maison aux fournisseurs*

## 1.5. Autres déterminants : coûts de production et barrières à l'entrée

Si la Hiérarchie permet de résoudre un si grand nombre d'aléas transactionnels, pourquoi existe-t-il des industries verticalement désintégrées ? Outre le problème de la « *bureaucratization* » propre aux grandes organisations, il y a une autre limite importante à l'extension de la firme : l'avantage de la spécialisation est perdu.

Ceci est d'autant plus vrai que les actifs sont peu spécifiques. En effet, pour Williamson (1975), avec l'élévation de la spécificité des actifs, non seulement le différentiel entre coûts de gouvernance internes (bureaucratiques) et externes (aléas du Marché)  $\Delta G$  décroît au point de devenir négatif, mais le différentiel de coûts de production entre les deux structures de gouvernance  $\Delta C$  tend à se rapprocher de 0. En effet, avec des actifs génériques, par exemple des machines flexibles multi-usages, il est possible d'agréger des demandes industrielles diverses en bénéficiant d'économies d'échelle et de gamme. Ce n'est plus possible avec des actifs très spécialisés. On peut prédire que, toutes choses égales par ailleurs, plus le différentiel de coûts de fabrication est faible (voir  $<0$ ), plus la firme aura recours à l'intégration verticale. Elle aura également d'autant plus recours à la contractualisation de certaines tâches que les prestataires potentiels bénéficient d'avantages coût.

*H<sub>5a</sub> : La firme privilégie la forme Hiérarchique quand les fournisseurs ont des coûts de production plus élevés*

*H<sub>5b</sub> : Concernant la production intégrée, la firme a d'autant plus recours à des prestataires de service que ceux-ci ont des coûts de production plus bas*

Face aux séries d'hypothèses précédentes, il nous a paru intéressant de tester l'effet de la disponibilité du facteur foncier sur les choix des entreprises.

Dans le cas particulier de la sphère vinicole, la rareté relative de cette ressource peut en effet être une variable d'arbitrage pour les metteurs en marché. La ressource peut être rare pour des raisons institutionnelles<sup>143</sup> ou de dotations naturelles<sup>144</sup>. La résultante est toutefois ambiguë. La firme peut être obligée de renoncer à une structure de gouvernance plus efficiente parce qu'il existe une barrière à l'entrée sur le marché de ce facteur de production.

---

<sup>143</sup> En France, la stricte délimitation des aires d'appellation, le régime malthusien des droits de plantation ou encore la régulation du marché foncier agricole pourraient limiter l'accès des opérateurs d'aval à la ressource viticole – comme les entretiens en Bourgogne le suggèrent.

<sup>144</sup> En Australie, la contrainte hydrique est essentielle et pénalise certaines aires à haut potentiel qualitatif.

Au contraire, la firme peut être incitée à intégrer une fraction plus élevée de son approvisionnement pour limiter le pouvoir de négociation de ses fournisseurs (comportement stratégique).

*H<sub>5c</sub> : La faible disponibilité relative des terres à vignes limite l'intégration amont par les metteurs en marché*

*H<sub>5d</sub> : La faible disponibilité relative des terres à vignes accroît l'intégration amont par les metteurs en marché*

## **Section 2. Méthode**

### **2.1. Collecte des données**

#### **§ 2.1.1. Population enquêtée**

Les données permettant de tester nos hypothèses ont été collectées par l'intermédiaire d'un questionnaire administré à des informateurs clefs, acheteurs de matières premières vineuses et dirigeants d'entreprises vitivinicoles, en France et dans cinq nouveaux pays exportateurs – Afrique du Sud, Australie, Canada, Etats-Unis et Nouvelle-Zélande<sup>145</sup>.

Pour les firmes des NPE, la liste des entreprises et les coordonnées des informateurs (nom, fonction, e-mail) ont été compilées à partir d'annuaires d'industrie récents. Pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande, nous disposons de la version 2003 de l'*Australian and New Zealand Wine Industry Directory*, un annuaire publié annuellement par l'éditeur de l'*Australian & New Zealand Wine Industry Journal*, la principale revue de transfert à destination des professionnels du vin dans l'archipel. Pour les Etats-Unis et le Canada, nous disposons de la version 2002 du *Wine & Vines Buyer's Guide*, un annuaire des vineries nord-américaines, publié par l'éditeur de *Wine & Vines*, le mensuel d'information de référence de l'industrie californienne. Pour l'Afrique du Sud, notre source est l'édition 2003 du *South African Wine Industry Directory*. Pour la France, nous avons compilé plusieurs annuaires syndicaux et interprofessionnels.

---

<sup>145</sup> Il s'agit des pays néo-producteurs dans lesquels l'anglais est la langue usuelle ou commerciale (Afrique du Sud). Nous avons exclu du champ d'investigation les pays d'Amérique latine (Argentine, Chili, Uruguay, Mexique), car les annuaires d'industrie y sont très lacunaires : par exemple, une cinquantaine de vineries sont recensées pour l'Argentine, alors que nous savons que leur nombre réel dépasse les 200 (Gatti, 2003).

Les informateurs clefs ont été ciblés suivant un ordre de priorité privilégiant les responsables de l'activité viticole, puis leurs superviseurs directs, puis leurs supérieurs de rang deux, etc., puis par défaut d'autres responsables techniques et dirigeants (voir table page suivante).

Nous notons quelques redondances dans les annuaires car l'information est donnée par « winery » disposant d'une licence propre, or certaines appartiennent à la même entreprise ou au même groupe. Dans la grande majorité des cas, nous disposons d'au moins un courriel de contact par entreprise, celui de l'informateur clef ou bien d'un relais qui pourra retransmettre l'information. Une recherche complémentaire sur Internet nous a permis de compléter la base de données. En définitive, nous avons été en mesure de cibler entre 85,6 et 89,8 % des firmes dans les cinq pays néo-producteurs ; dans la très grande majorité des cas, nous disposons d'un contact nominatif.

**Table 5.1.** Ordre de priorité pour le ciblage des informateurs clefs.

<i>Ordre</i>	<i>Fonction</i>	<i>Terminologie anglo-saxonne</i>
1	Responsable des relations avec les producteurs de raisin <sup>a</sup>	Grower relations Officer
2	Chef des cultures <sup>b</sup>	Viticulturist, Vineyard Manager, Estate Manager
3	Directeur technique <sup>a</sup>	Operation Manager, V.P. Operations, General Manager of Operations, Production Manager
4	Directeur général <sup>b</sup>	General Manager
5	Oenologue – Vinificateur <sup>c</sup>	Chief Winemaker, Winemaker
6	PDG, Président <sup>a</sup>	CEO, President, Board Chairman
7	Propriétaire	Owner

<sup>a</sup> Ces fonctions ne concernent spécifiquement que les grandes entreprises. Dans les autres, la fonction [1] est généralement assurée par [2] ou [5], la fonction [3] par [4] ou [5], la fonction [6] par le(s) propriétaire(s).

<sup>b</sup> Ces fonctions ne concernent spécifiquement que les entreprises moyennes à grandes. Dans les petites, elles sont assurées par l'oenologue vinificateur.

<sup>c</sup> Dans nombre de TPE, cette fonction est assurée par le propriétaire lui même.

Concernant la population des firmes des pays néo-producteurs, pour une raison de contraintes matérielles (finances, temps disponible), nous n'avons pas souhaité adjoindre une enquête postale au questionnaire web. La grande proportion de contacts électroniques disponibles rend attractive la méthode d'une enquête via le web pour la population des firmes viticoles. Cette technique serait en revanche inadaptée pour réaliser une étude sur les consommateurs, une trop large fraction de la population générale n'ayant pas accès à un ordinateur personnel et à une connexion Internet (Schonlau et al, 2002) ou bien même de la

population de producteurs agricoles – récoltants de raisin de cuve compris<sup>146</sup>. Un sérieux biais « de couverture » serait possible<sup>147</sup>. Un tel biais est envisageable puisque près d'une entreprise sur 8 n'est pas concernée par l'enquête ; nous n'avons pas réalisé un recensement strict sur les cinq nations considérées. Nous pouvons faire l'hypothèse qu'au travers des échantillons ciblés, nous sous-estimons les « extrêmes ». En effet, plusieurs très grandes entreprises – bien identifiées – ne souhaitent pas communiquer les courriels de leurs cadres. Il est probable que ces entreprises auraient refusé de répondre à ce type de sollicitation<sup>148</sup>. Par ailleurs, une fraction des très petites entreprises (TPE) ne considère pas l'outil Internet comme un moyen efficace de promotion de leurs vins – rappelons que les annuaires ne sont pas destinés au grand public, mais aux professionnels<sup>149</sup>.

**Table 5.2.** Types et sources d'erreurs dans les enquêtes par questionnaire.

<i>Erreur</i>	<i>Origine</i>
Couverture	Ne pas donner la possibilité à des individus de la population d'être sélectionnés dans l'échantillon
Echantillonnage <sup>a</sup>	Hétérogénéité entre les individus d'une même population (biais si deux échantillons permettent d'inférer des caractéristiques différentes pour la population globale)
Non-réponse	Incapacité de collecter les données sur tous les individus de l'échantillon (ou données manquantes pour certains items)
Mesure	Inadéquations dans les réponses enregistrées par les instruments d'enquête – dues à : <ul style="list-style-type: none"> <li>• l'effet qu'ont les enquêteurs sur les réponses des enquêtés au questionnaire</li> <li>• l'incapacité des enquêtés à répondre et autres facteurs psychologiques</li> <li>• la mauvaise qualité des questions</li> <li>• le mode de collecte des données (face-à-face, téléphone, etc.)</li> </ul>

<sup>a</sup> par définition, ne concerne pas les recensements

Source : Schonlau et al. (2002)

Il n'existe pas en France d'annuaire aussi complet que celui à notre disposition pour les industries des pays néo-producteurs. En outre, parmi les firmes vinicoles, seules nous intéressent les entreprises ayant une activité manufacturière significative hors conditionnement, c'est-à-dire les négociants-éleveurs (en Champagne, négociants-manipulants).

<sup>146</sup> Le fait qu'une grande proportion de la population enquêtée dispose d'une connexion n'implique toutefois pas que cette population soit à l'aise avec l'outil Internet et capable de compléter un questionnaire sur une interface graphique – aussi conviviale soit-elle. La popularité croissante de l'outil – notamment chez les professionnels – en fait toutefois un moyen d'enquête dont la pertinence s'est accrue en dix ans (Shonlau et al, 2002).

<sup>147</sup> Contrairement à la variance – qui est contrôlée par les méthodes d'inférence – le biais est une différence systématique entre les statistiques de l'échantillon et les paramètres d'intérêt de la population (Idem, 2002).

<sup>148</sup> Une entreprise dont nous avons pourtant interviewé quatre responsables durant une phase d'entretiens semi-directifs nous a ainsi confirmé que la politique maison était de refuser de répondre aux questionnaires écrits portant sur les approvisionnements – pour des raisons de confidentialité.

<sup>149</sup> Nous avons pu vérifier cette proposition car les annuaires sont renseignés par entreprise du nombre de caisses commercialisées (ou du tonnage vinifié).



Le négoce distributeur de place de consommation, les commissionnaires ou encore les cavistes disposant d'une licence de négoce sont hors du sujet de l'étude<sup>150</sup>. Il en est de même pour les coopératives ayant une activité de commerce de gros. Il n'existe pas d'estimation fiable du nombre de firmes répondant à nos critères. Selon Berthomeau (2002), la France compte aujourd'hui près de 750 négociants éleveurs, au sens strict. L'association Entreprises des Grands Vins de France (EGVF) fédère, par l'intermédiaire de 30 associations régionales, près de 1 200 adhérents ; certains sont toutefois des grossistes, d'autres sont liés à la Coopération. Parmi les 30 associations régionales, 8 sont des associations de négociants de place de consommation (Ile de France, Bretagne, etc.) que l'on peut exclure de notre champ d'étude, 22 sont des associations de négociants de place de production, éleveurs ou bien producteurs d'effervescents.

Par l'intermédiaire de ces dernières associations ou de l'interprofession correspondante (BIVB, CIVAL, CIVC, etc.) nous avons construit une base recensant 620 entreprises. Pour cela, nous avons éliminé les redondants – firmes appartenant au même groupe ou double adhérent – ainsi que les coopératives. Pour 508 de ces firmes (81.9 %), nous disposons d'un contact de courriel, pour les autres uniquement de l'adresse postale. Les annuaires français étant toutefois moins bien renseignés que ceux des pays néo-producteurs anglophones, nous ne disposons du nom de l'informateur clef que dans 40.7 % des cas, contre entre 97.7 et 100.0 % des cas pour les firmes du Nouveau Monde (voir table ci-dessous). En l'absence d'un nom de contact, le mail de prise de contact est simplement adressé à : « A l'attention de Monsieur le Directeur Général » (France) et « Attention : General Manager » (Nouveau Monde).

**Table 5.3.** Populations d'entreprises enquêtées.

	Population recensée <sup>a</sup>	Population disposant d'un contact courriel	En % de la population recensée	Nom de l'informateur clef disponible	En % de la population enquêtée
Etats-Unis	1 994	1 768	88.7	1 728	97.7
Canada	96	85	88.5	85	100.0
Australie	1 624	1 459	89.8	1 459	100.0
Nouvelle-Zélande	386	333	86.3	332	99.7
Afrique du Sud	427	376	88.1	376	100.0
France	620 (750 – 1 200 <sup>b</sup> )	508	81.9	207	40.7
Total	5 147	4 528	88.0	4187	92.5

<sup>a</sup> Sources : Etats-Unis et Canada : *Wine & Vines Buyer's Guide* 2002. Australie et Nouvelle-Zélande : *Australian and New Zealand Wine Industry Directory* 2003. Afrique du Sud : *South African Wine Industry Directory* 2003. France : divers dont annuaires de syndicats de négociants affiliés à la EGVF et annuaires interprofessionnels

<sup>b</sup> Estimation de la population réelle : estimation moyenne (Berthomeau, 2002) – estimation haute (adhérents FEVS)

<sup>150</sup> Notons que les fichiers SIRENE (INSEE) ne sont pas exploitables, car les nomenclatures correspondent à des types d'entreprises très différentes (Albert et Martin, 2003).

## **Enquête postale complémentaire**

Pour les entreprises françaises, nous avons préparé une enquête postale adressée aux 112 firmes de négoce pour lesquelles les annuaires ne précisent aucune adresse de courriel. Par ailleurs, sur les 508 courriels recensés, 66 (13.0 %) vont s'avérer inexactes (retour à l'expéditeur). Les firmes correspondantes reçoivent ultérieurement l'enquête par voie postale<sup>151</sup> – toutes sont donc supposées avoir été contactées au moins une fois par le biais de l'une des deux méthodes. Nous pourrions ainsi comparer les taux de réponse obtenus via le questionnaire web et la méthode plus traditionnelle du courrier postal. Un envoi est expédié aux 178 entreprises à l'adresse spécifiée dans les annuaires professionnels ou interprofessionnels. Il comprend une lettre de prise de contact précisant les objectifs de l'étude et les résultats attendus, une version papier du questionnaire (5 feuillets imprimés recto-verso), une enveloppe de réexpédition timbrée et libellée à l'adresse de retour.

## **Enquête web**

Nous avons mené l'enquête web en suivant les préconisations de la littérature spécialisée (Dillman, 2000 ; Shonlau et al., 2002). La méthode consiste en l'expédition de courriels de sollicitation qui renvoient vers un questionnaire sur le web, généré dynamiquement avec un langage de programmation de type html (PHP).

L'interface de saisie des réponses est reliée à une base de données MySQL, dans laquelle sont enregistrées les réponses après chaque page validée. Le programme a été conçu par un informaticien du laboratoire.

Les personnes ciblées reçoivent un courriel semi-personnalisé les invitant à participer à l'enquête et leur proposant une incitation sous la forme de rapports d'étude (voir annexe pour la formulation). En cliquant sur un lien disponible à la fin du courriel, le répondant est automatiquement connecté via son navigateur à l'interface graphique. Les objectifs de l'enquête lui sont alors rappelés et il peut commencer à répondre au questionnaire, en remplissant des fenêtres et en cochant des cases<sup>152</sup>. Le questionnaire se déroule en six parties, chacune validée en bas de page.

Le graphisme est sobre – de façon à faciliter la lecture quel que soit le format employé<sup>153</sup>. La version Internet diffère peu du pilote papier et du questionnaire postal ; elle est cependant adaptée aux exigences du web, conformément aux recommandations du WorldWideWeb Consortium.

---

<sup>151</sup> Délai de dix jours entre les deux expéditions de questionnaires.

<sup>152</sup> Pour les questions à choix unique (échelle de perception de 1 à 5), le programme interdit de cocher plusieurs réponses. Pour les autres, la saisie n'est pas contrainte.

<sup>153</sup> Lors d'essais, nous avons toutefois noté des difficultés de lecture avec les versions anciennes de Netscape. Certains de nos interlocuteurs ont également fait part de difficultés – notamment de déconnexion en cours de saisie.

Grâce à PHP, l'interface graphique s'adapte automatiquement en fonction du public connecté : langue française ou anglaise, unités monétaires (AUS\$, CAN\$, NZ\$, US\$, SA Rand, Euros) et unités de mesure (hectolitres, gallons, hectares, acres).

A l'issu du premier envoi, une soixantaine de questionnaires ont été enregistrés. Au bout de deux semaines, un courriel de relance a été envoyé aux personnes n'ayant pas répondu, les sollicitant à nouveau. A l'issu de cette relance, 162 questionnaires ont été saisis (voir table ci dessous). Par ailleurs, l'enquête postale nous a permis de recueillir 19 questionnaires supplémentaires – soit un total de 181.

**Table 5.4.** Résultats de l'enquête internet.

	T1 : Première sollicitation	T2 : Relance
Entreprises ciblées	4 529	4 368
Courriels non arrivés à destination <sup>a</sup> (%)	698 <sup>b</sup> (15.4 %)	616 (14.1%)
Questionnaires enregistrés (Cumulé)	65 (65)	97 (162)
Taux de retour cumulé	1.4 %	3.6 %

<sup>a</sup> adresse de courriel erronée, boîte surchargée, défaillance du fournisseur d'accès, etc.

<sup>b</sup> dont 66 en France

Le taux de retour global est donc de 3,9 % – un taux qui s'élève à près de 5 % si l'on prend en considération les courriels qui ne sont jamais arrivés à destination. C'est un résultat médiocre et décevant.

Compte tenu de la nature des personnes contactées – petits entrepreneurs indépendants et cadres d'entreprises viticoles – il était toutefois prévisible d'obtenir un taux faible, inférieur 1/4 de la population, quel que soit le mode d'administration du questionnaire écrit. Par ailleurs, l'absence de relance téléphonique – hors de nos moyens compte tenu du grand nombre de firmes – explique largement un tel niveau de réponse. Une autre possibilité aurait été de recourir à des échantillons mais l'information disponible sur les firmes était trop limitée pour permettre une stratification.

Les enquêtes d'entreprises sont délicates et frustrantes – avec des taux de réponse généralement inférieurs à ceux obtenus sur les ménages. Dilman souligne que sur 183 enquêtes publiées dans des revues de gestion, mettant en œuvre différents médias – y compris des combinaisons enquête postale/relance téléphonique – le taux de réponse moyen est de 21 % (Dilman, 2000). La variabilité est toutefois importante : l'annuel *Manufacturing Survey* du Census Bureau US obtient régulièrement un taux de retour supérieur à 83 % – mais il inclut une relance téléphonique et est obligatoire. Des enquêtes menées dans le cadre de recherches n'ont en revanche pas dépassé les 2 %. Dans leur enquête sur l'externalisation

des services informationnels, Poppo et Zenger (1998) obtiennent un taux de réponse de 6.0 % – ceci avec un questionnaire par voie postale sans relance.

Selon Shonlau et al. (2002), les taux de réponse aux enquêtes par questionnaires auto-administrés varient entre 7 et 44 % pour la formule postale et de 6 à 68 % pour la formule courriel ; cette dernière a obtenu initialement des taux de réponse plus élevés – probablement due selon les auteurs à la « nouveauté » de la méthode d'enquête – mais aujourd'hui les deux approches sont équivalentes en terme de retour, du fait de la multiplication des sollicitations, des *spams*, etc. <sup>154</sup>

Près de 41 % des questionnaires reçus ont été écartés – pour trois raisons, classées ici par ordre décroissant d'importance : [1] Quand un trop grand nombre d'items n'ont pas été renseignés – par exemple une série complète de questions – nous excluons d'office le questionnaire de la base de données. Il n'est pas possible de distinguer si les items ont été simplement oubliés<sup>155</sup>, si elles étaient « sensibles » ou bien si les questions ont volontairement été délaissées – par incapacité de l'interlocuteur à répondre.

En outre, un trop grand nombre de « manquants » nuirait à la construction de variables composites et à la qualité des traitements statistiques ultérieurs. [2] Suspectant qu'une partie des entreprises référencées dans les annuaires ne soient pas des vineries ou des négociants éleveurs mais d'autres catégories d'entreprises, nous avons inséré dans le questionnaire une question finale de tri<sup>156</sup> – nous permettant ultérieurement de les détecter et ne les exclure dans l'échantillon testé. Il s'agissait notamment des coopératives – bien identifiées dans le cas français mais non dans ceux des pays néo-producteurs<sup>157</sup>, ainsi que des récoltants de raisin ayant ultérieurement développé une activité de transformation puis de commercialisation : notre question de recherche étant l'intégration verticale amont, ces entreprises ne sont pas concernées par l'étude. Par ailleurs dans le cas français, plusieurs retours postaux nous ont précisé que l'entreprise ciblée limitait son activité à une fonction de commissionnaire<sup>158</sup>. [3] Enfin, des réponses se sont avérées incohérentes – notamment des sommes de pourcentages supérieures à 100.

---

<sup>154</sup> Dans notre cas, pour les entreprises françaises, le questionnaire postal obtient trois fois plus de retours que sa version informatique – il serait toutefois délicat d'extrapoler cette différence à l'ensemble de la population cible.

<sup>155</sup> Dans des travaux sur l'efficacité comparative des techniques de l'enquête postale et du questionnaire administré par courriel, il a été mis en évidence un plus grand nombre de non-réponse dans le second cas (27 % des réponses comportent au moins un item manquant) que dans le premier (9 %) (Shonlau et al., 2002). Nous ne disposons pas d'information sur la technique du questionnaire web à interface graphique.

<sup>156</sup> Voir section

<sup>157</sup> Marginales de nos jours aux Etats-Unis et en Australie, inexistantes en Nouvelle-Zélande, elles sont en revanche toujours actives dans l'industrie du vin d'Afrique du Sud.

<sup>158</sup> Bien que ces entreprises soient référencées comme « négociants » dans les annuaires interprofessionnels. Remarquons que les commissionnaires ont toutefois occasionnellement une double activité d'intermédiaire commercial – sans stockage des produits – et de négociant en vrac – achetant des vins et les finissant pour les embouteilleurs assurant la mise en marché.

**Nous disposons de 145 observations exploitables correspondant à 106 questionnaires utilisables.** Les entreprises étaient invitées à remplir le questionnaire pour leurs deux marques les plus significatives en volumes, au dessous de 60 € HT par caisse de 9 litres, prix de gros départ cave (ou équivalent pour les NPE) et au-delà de 60 € (soit 5 € HT par bouteille 75 cl.).

**Table 5.5.** Taux de réponse des deux méthodes d'enquête.

	<i>Questionnaire web</i>		<i>Enquête postale</i>	<i>Total</i>
	<i>Nouveaux Pays Exportateurs</i>	<i>France</i>	<i>France</i>	
Entreprises sollicitées	4 020	442	178	4 641
Questionnaires enregistrés ou renvoyés <sup>a</sup>	145	17	19	181
Taux de retour	3,6 %	3,8 %	10,7 %	3,9 %
Questionnaires utilisables	86	8	12	106
Nombre d'observations <sup>b</sup>	115	12	18	145

<sup>a</sup>A l'issue de la seconde relance pour les questionnaires web

<sup>b</sup> Une à deux observations par questionnaire utilisable

Nous avons réalisé des tests de différences de distribution entre les questionnaires d'entreprise saisis et la population recensée (tests du  $\chi^2$ ).

**Table 5.6.** Caractéristiques de la population et des groupes par pays.

<i>Nations productrices</i>	<i>Entreprises référencées</i>	<i>Fréquence (population)</i>	<i>Echantillon attendu</i>	<i>Echantillon réel</i>	<i>Fréquence (échantillon réel)</i>
Etats-Unis	1 768	0,38	40,39	34	0,32
Australie	1 459	0,31	33,33	21	0,20
France	620	0,13	14,16	20	0,19
Afrique du Sud	375	0,08	8,56	8	0,08
Nouvelle-Zélande	333	0,07	7,61	19	0,18
Canada	85	0,02	1,94	4	0,04
Total	4 640	1,00	106,00	106	1,00

<sup>a</sup> Incluant les entreprises sollicitées par voie postale

Test du  $\chi^2$  : 0,0765 \*

Nous constatons une sur-représentation des firmes françaises et néo-zélandaises ainsi qu'une sous-représentation australienne. Au seuil de 10 %, la différence de distribution est statistiquement significative. La sous-représentation australienne peut être due à la période d'envoi des questionnaires – les vendanges ont déjà commencé à la mi-février dans certaines régions d'Australie et les responsables d'entreprise sont trop occupés pour répondre.

La sur-représentation française s'explique par le taux de retour des envois postaux – trois fois plus élevé que celui du questionnaire web.

**Table 5.7.** Caractéristiques de la population France et de l'échantillon par grande région.

<i>Grandes régions</i>	<i>Entreprises référéncées</i>	<i>Fréquence (population)</i>	<i>Echantillon attendu</i>	<i>Echantillon réel</i>	<i>Fréquence (échantillon réel)</i>
Bordelais <sup>a</sup>	185	0,28	5,57	4	0,20
Bourgogne / Beaujolais	112	0,17	3,37	3	0,15
Loire <sup>a</sup>	77	0,12	2,32	0	0,00
Champagne	72	0,11	2,17	6	0,30
Provence	56	0,08	1,69	1	0,05
Alsace <sup>a</sup>	45	0,07	1,36	2	0,10
Languedoc- Roussillon	45	0,07	1,36	1	0,05
Vallée du Rhône	43	0,07	1,30	2	0,10
Autres	29	0,04	0,87	1	0,05
Total	664	1,00	20,00	20	1,00

<sup>a</sup> Incluant les élaborateurs de Crémant

Test du  $\chi^2$  : 0,7676 (n.s.)

Nous constatons une sur-représentation des négociants champenois et une sous-représentation des ligerois. Cette différence de distribution n'est pas statistiquement significative. Mais du fait du faible nombre d'individus par groupe, le test du  $\chi^2$  n'est toutefois pas robuste ; nous testons donc les différences de distribution sur la base de 3, puis de 2 regroupements.

**Table 5.8.** Caractéristiques de la population France et de l'échantillon par grande catégorie de vignoble.

<i>Grandes régions</i>	<i>Entreprises référéncées</i>	<i>Fréquence (population)</i>	<i>Echantillon attendu</i>	<i>Echantillon réel</i>	<i>Fréquence (échantillon réel)</i>
Champagne	72	0,1084	2,17	6	0,3000
Autres vignobles tempérés <sup>a</sup>	429	0,6461	12,92	10	0,5000
Vignobles méridionaux <sup>b</sup>	163	0,2455	4,91	4	0,2000
Total	664	1,0000	20,00	20,000	1,0000

<sup>a</sup> Alsace, Bordelais, Bourgogne, Beaujolais, Loire, Jura, Savoie, etc.

<sup>b</sup> Languedoc-Roussillon, Provence, Sud-Ouest, Vallée du Rhône

Test du  $\chi^2$  : 0,3230 (n.s.)

**Table 5.9.** Caractéristiques de la population France et de l'échantillon par grande catégorie de vignoble (suite).

<i>Grandes régions</i>	<i>Entreprises référéncées</i>	<i>Fréquence (population)</i>	<i>Echantillon attendu</i>	<i>Echantillon réel</i>	<i>Fréquence (échantillon réel)</i>
Champagne	72	0,1084	2,17	6	0,3000
Autres vignobles	592	0,8916	17,83	14	0,7000
Total	664	1,0000	20,00	20	1,0000

Test du  $\chi^2$  : 0,1331 (n.s.)

Au seuil de 10 %, les différences de distribution ne sont pas statistiquement significatives. Malgré la sur-représentation champenoise, on ne peut rejeter l'hypothèse selon laquelle l'échantillon est représentatif de la population des négociants éleveurs français.

### § 2.1.2. Questionnaire

Les questions ont été établies selon la méthodologie du questionnaire standardisé et des échelles de Likert (Converse et Presser, 1986 ; Fowler, 1995 ; Remenyi et al., 1998 ; DeVellis, 2003 ; Spector, 1992). Pour la traduction du questionnaire en langue anglaise, nous avons bénéficié de l'assistance d'un collègue néo-zélandais ; nous avons longuement interagi afin d'affiner les tournures de phrase – traduisant et retraduisant d'une langue à l'autre, une manière de mesurer l'étendue de la distorsion et de l'atténuer progressivement (Fowler, 1995). Pour la validation du contenu, les conseils d'un chercheur californien – expert de l'économie viticole – ont été précieux. De nombreux allers et retours ont été nécessaires entre les deux versions de façon à limiter le biais (erreur systématique), généralement du (1) à une traduction approximative, (2) à des formulations plus/moins précises dans une langue que dans l'autre, (3) à des échelles d'intensité de perception non équivalentes – ce dernier étant le plus difficile à corriger.

Un certain nombre de questions visent à établir des indicateurs factuels : prix du vin considéré, volumes commercialisés, pourcentage de vignoble en propriété, etc. Elles ne posent que peu de problème – si ce n'est d'adopter un vocabulaire intelligible et pertinent pour les professionnels – par exemple proposer les volumes en nombre de caisses 9 litres vendues, une unité de mesure pratiquée de l'hémisphère nord à l'hémisphère sud, avoir recours au vocabulaire le plus précis possible (vin tranquille sec/dry still wine, etc. ).

D'autres sont en revanche des mesures d'intensité de perception, fondées sur le niveau d'acquiescement à des affirmations – suivant la technique des échelles de Likert (1 : « pas du tout d'accord » à 5 : « tout à fait d'accord »).

La plupart de nos variables explicatives sont basées sur ces mesures ; il est donc nécessaire de soigner cette étape. Nous nous sommes appuyés sur *le Handbook of Marketing Scales* qui présente plusieurs dizaines de mesures multi-item (Bearden et Netemeyer, 1999). Notre choix final s'est porté sur des scores mono-items – l'objectif étant de construire ultérieurement le plus d'indicateurs multi-items possibles en regroupant les items portant sur la même variable d'intérêt et en outre assez fortement corrélés entre eux (grâce au test alpha de Cronbach)

Selon Converse et Presser (1986), les phrases doivent être les plus courtes possibles. Il faut éviter les formulations ambiguës – notamment les questions à double objet (« *Pensez-vous qu'en cas de naufrage, il faut d'abord secourir les femmes et les enfants ?* »), celles associant la proposition à un personnage (« *La politique du Président Reagan au Nicaragua* ») ou bien à un objet de prestige/de répulsion, enfin les formulations négatives (« *Les enseignants ne devraient pas être obligés de surveiller les élèves dans les couloirs* »). Les propositions positives doivent être privilégiées.

Nous nous privons de la redondance des questions – qui est par définition recherchée lors de la création d'échelles psychométriques, et est une façon d'accroître **la consistance** des indicateurs. L'avantage des multi-items est en effet de minimiser l'effet sur la mesure des erreurs de réponse : une erreur de réponse (« *oui* » au lieu de « *non* » pour prendre le cas le plus dramatique) induira une erreur de mesure plus faible si cinq questions redondantes sont posées que si une seule est prise en compte. Cela permet en outre d'améliorer **la validité interne** des indicateurs – lorsque le phénomène sous-jacent est abstrait et qu'il s'avère nécessaire de multiplier les formulations. Une échelle peut ainsi compter de trois à une vingtaine de questions. Ce type d'approche est généralement associé à une phase de test sur résultats d'un pilote envoyé à un échantillon aléatoire de 50 et 150 individus. Le problème est que la redondance peut être mal acceptée par les professionnels – nous le vérifions dans le pré-test que nous avons conduit. En outre, elle est moins pertinente pour les questionnaires auto-administrés que pour les entretiens face à face – le répondant pouvant se lasser, ce qui aurait l'effet inverse de celui désiré. Enfin, si la méthode est nécessaire pour construire des échelles attitudinales stables sur des phénomènes sous-jacents abstraits, intéressant le champ de la psychologie (confiance, altruisme, respect des autres, etc.) – échelles qui seront utilisées pour elles-mêmes, comme techniques de quantification et outil « clinique » – elle peut apparaître trop contraignante quand un grand nombre de mesures doivent être réalisées et que les celles-ci portent sur des phénomènes facilement objectivables – à défaut d'être des mesures factuelles.



Une deuxième et dernière entorse volontaire aux « meilleures pratiques » du questionnaire telles que décrites par Spector (1992) est l'absence de pré-test à large échelle. La raison en est simple : obtenir suffisamment de retours aurait impliqué de solliciter une première fois une large fraction de la population – dès lors exclue du questionnaire final. Au vu du faible taux de réponse, ce choix était opportun.

Le questionnaire a été pré-testé sur six responsables de maison de négoce en Bourgogne (4 en Côte-d'Or, 1 à Chablis et 1 en Saône-et-Loire), représentatives de la diversité des entreprises du secteur. La technique de **l'entretien cognitif** a été privilégiée à d'autres méthodes – également couramment utilisées pour les phases préliminaires, comme les groupes de focus ou bien l'expédition d'un pilote à un échantillon large de la population, précédemment cité. Au début du tête-à-tête avec l'interlocuteur, le questionnaire est proposé à la lecture et il est demandé au lecteur de répondre en réfléchissant à haute voix.

Il est invité à s'interrompre à tout moment pour demander des précisions ou bien faire part de remarques.

Le testeur reste le plus silencieux possible. Un débriefing clôt la séance. Durant celle-ci, les hésitations, temps de réponse, et questions posant problème sont soigneusement notées.

L'objectif est d'améliorer la formulation, de supprimer les ambiguïtés et contresens, et éventuellement de disjoindre des questions trop complexes – de façon à accroître la validité des mesures, en corrigeant les biais psychométriques. Le second objectif est de trouver le meilleur item pour chaque mesure. En effet, le nombre de variables que nous souhaitons prendre en compte est élevé et – pour des raisons de maîtrise de la longueur du questionnaire et de particularités du public visé – nous rejetons la méthode des échelles de sommation au profit de mesures mono item et de scores moyens. Nous proposons donc 3 formulations pour chaque mesure de la variable latente : l'interlocuteur coche celle qui lui paraît la plus appropriée et fait part de ses doutes lorsque plus d'un phénomène lui semble sous-jacent au groupe de variables.

En procédant de cette façon, certaines questions redondantes ont été supprimées ; mais certains indicateurs ont au contraire été disjoints. En partant initialement de 51 propositions (17 indicateurs « répétés » sous trois formulations), nous avons abouti à 29 propositions – pour un nombre égal de mesures. Par exemple, nous avons prévu une proposition : « *Il est facile de prévoir la qualité gustative du vin jeune à partir de l'analyse de la matière première* ». Pour la plupart de nos interlocuteurs, le terme « *analyse* » correspond sans ambiguïté à des méthodes instrumentales – par opposition à la dégustation. Mais selon l'un des répondants, il est possible de faire une confusion.

Nous avons donc remplacé le terme par « *analyse physico-chimique* » – plus précis mais allongeant la proposition. Le terme « *matière première* » est également perçu comme ambiguë : pour certains, il ne concerne que les produits de la vigne (raisin frais, moûts) alors que pour d'autres, il englobe l'ensemble des approvisionnements – vrac compris. Surtout il a été souligné que la réponse serait probablement différente selon le type de matière première considéré ; la proposition a donc été disjointe pour le raisin et pour les moûts. Pour mesurer la spécificité des actifs humains, nous avons rédigé la proposition suivante : « *Cultiver la vigne pour cette marque réclame des savoir-faire spécifiques qui ne sont pas transposables dans la production d'autres vins* ». L'un de nos interlocuteurs nous a très judicieusement fait remarquer qu'il répondrait volontiers « *oui* » à la première partie de la proposition mais « *non* » à la seconde. Il s'agit donc d'une question double – à proscrire absolument. Nous l'avons scindée en deux. Nous verrons toutefois plus loin que les deux mesures peuvent être agrégées – les réponses aux deux questions s'étant révélées fortement corrélées.

Le questionnaire comporte six parties. Conformément aux recommandations de Converse et Presser, nous l'avons structuré en débutant et terminant par des questions factuelles – auxquelles il est aisé de répondre. Les questions les plus difficiles sont placées au milieu du questionnaire ; enfin celles portant sur des points potentiellement confidentiels pour un responsable d'entreprise sont placées à la fin.

La première partie, intitulée « *Produits* », invite à décrire la ou les marque(s) considérée(s) : prix départ cave hors taxe, appellation/indication géographique et autres dénominations, cépage, couleur, type technique, fraction passée en fût et nombre de mois, caisses commercialisées. Placée en début de questionnaire, elle permet au répondant de fixer mentalement le(s) produit(s) sur lesquels portent spécifiquement les questions factuelles ou attitudinales qui suivent.

La deuxième partie, « *Organisation des approvisionnements* », comporte une série de clefs de répartition permettant d'affecter les différentes modalités d'approvisionnement pour la marque considérée : par exemple domaines/vignoble en propriété/géré par une société tiers, ou bien achats/vin en vrac/pas de contrat écrit/marché anonyme. Des précisions sur la terminologie employée sont données. Les variables dépendantes seront construites sur la base de ces clefs.

La sixième partie, « *Taille relative de l'entreprise* », est également d'ordre factuel : chiffre d'affaires, nombre de salariés à plein temps, caisses et volumes de vrac commercialisés, surface du vignoble maison.

Elle interroge de plus sur la date de création de l'entreprise et se clôt par les questions de tri – permettant d'éliminer ultérieurement les coopératives, détaillants, et viticulteurs/growers ayant développé une activité de négociant/vinerie.

Entre ces questions factuelles, se succèdent trois parties, « *Marchés de détail* », « *Matières premières et produits semi-finis* », « *Viticulture* », composées d'un total de 29 propositions auxquelles le répondant est invité à donner un score d'agrément – en traitant les questions de façon indépendante et en donnant son avis personnel.

Pour être facilement interprétables, les propositions doivent être formulées comme extrêmes sur l'échelle de score, tout en privilégiant les formulations positives aux négations. Il faut toutefois éviter les formules choquantes, faisant appel aux sentiments ; sur ce point, le pré-test nous a permis d'affiner les propositions.

Par ailleurs, il n'est pas toujours pertinent de formuler dans le sens de l'indicateur mesuré. A titre d'exemple, pour établir l'incertitude endogène – affectant les biens échangés – nous avons proposé : « *en dégustant les échantillons de vrac, on peut prévoir facilement la qualité de la cuvée finale* ».

Cette proposition positive est préférable à l'emploi d'une négation (« ... *on ne peut pas prévoir facilement la qualité...* ») et nous paraît plus intelligible qu'une formulation inverse comme « *en dégustant les échantillons, il reste difficile de prévoir la qualité de la cuvée finale* ». Toutefois, le score ne mesure plus la perception d'une incertitude endogène croissante mais l'opposé. Il suffit néanmoins d'inverser les scores pour rétablir le sens de la mesure : 5 devient 1, 4 devient 2, etc. Comme le souligne Spector, être « *fortement d'accord* » avec la proposition « *J'aime le lait* » est psychométriquement à peu près équivalent avec être « *fortement en désaccord* » avec « *Je déteste le lait* » (Spector, 1992). Lorsque des index composites sont créés, par addition des scores, il peut s'avérer nécessaire de faire ce type d'ajustement. On peut également ne pas modifier les scores : lors des traitements économétriques, le sens des coefficients est l'inverse de celui donné par le test. Nous avons choisi cette dernière formule – car dans le cas de notre étude, les scores agrégés correspondaient à des mesures de même sens.

**Table 5.10.** Propositions du questionnaire (web/postal).

	France	Nouveaux Pays Exportateurs
<b><i>I - Aval commercial</i></b>		
1.	Les parts de marché des entreprises vinicoles commercialisant sur ce segment sont stables	Wineries market shares are stable in this segment
2.	Sur ce segment, les prévisions de vente en volumes se révèlent généralement exactes	Sales volumes forecasts generally prove to be correct in this segment
3.	Le prix de vente au détail est prédictible sur ce segment	Retail price is predictable in this segment
4.	Notre vin est commercialisé sur un marché de petits volumes	Our wine is sold on a market of small volume
5.	Les entreprises ont commencé à offrir ce type de vin récemment  (Considérez votre vin et ses substituts proches)	Firms have recently started to sell this type of wine  (Think about your wine and close substitutes)
6.	Il y a de bonnes opportunités de croissance à venir sur ce segment	There are good prospects for growth in this segment
<b><i>II - Incertitude amont</i></b>		
1.	La qualité sanitaire du raisin fluctue beaucoup d'une année sur l'autre	The sanitary quality of grapes fluctuates greatly from one year to another
2.	L'aptitude du raisin à donner un vin de qualité varie beaucoup d'une année à l'autre	The aptitude of grapes to produce a wine of quality varies greatly from year to year
3.	Les quantités de raisin récoltées fluctuent beaucoup d'une année sur l'autre	The grape tonnage harvested fluctuates greatly from one year to another
4.	La quantité de matières premières et de produits semi-finis offerte par les fournisseurs traditionnels du négoce peut varier dans de grandes proportions d'une année à l'autre  (Considérez raisins, moûts et vins en vrac)	The quantity of raw material and intermediary products offered to the wineries by their traditional suppliers varies greatly from year to year  (Consider grapes, musts, bulk wine)
<b><i>III - Incertitude endogène</i></b>		
1.	On peut aisément établir la qualité gustative du vin jeune à partir de la dégustation des raisins	One can easily assess the organoleptic properties of non-aged bulk wine by tasting the grape
2.	Il est facile d'établir la qualité gustative du vin jeune à partir de l'analyse physico-chimique des raisins	It is easy to assess the organoleptic properties of non-aged bulk wine from the physico-chemical analysis of grapes
3.	Il est facile de prévoir la qualité gustative du vin jeune à partir de l'analyse physico-chimique des moûts	It is easy to assess the organoleptic properties of non-aged bulk wine from the physico-chemical analysis of must

**Table 5.10.** Propositions du questionnaire (suite).

	France	Nouveaux Pays Exportateurs
4.	Il est aisé de prévoir la qualité gustative de la cuvée finale à partir de l'analyse physico-chimique du vin jeune	One can easily assess the organoleptic properties of "ready to bottle" wine from the physico-chemical analysis of non-aged bulk wine
5.	En dégustant les échantillons de vrac, on peut prévoir facilement la qualité de la cuvée finale	One can easily assess the organoleptic properties of "ready to bottle" wine by tasting non-aged bulk wine
6.	Lors des livraisons, il n'y a jamais de litiges avec nos fournisseurs concernant le « niveau » de qualité  (Répondez en fonction des types de matières premières et de produits semi-finis – raisin, moût, vin en vrac – qui entrent dans la cuvée considérée)	AT TIME OF DELIVERY, THERE ARE NEVER DISPUTES WITH OUR SUPPLIERS REGARDING THE "LEVEL" OF QUALITY  (ANSWER ACCORDING TO THE KINDS OF RAW MATERIAL AND INTERMEDIARY PRODUCTS – GRAPES, MUST, BULK WINE – THAT GO INTO THE PRODUCT UNDER CONSIDERATION)

V - Spécificité des actifs

1.	Pour des raisons techniques, il est vraiment souhaitable que nos chais soient localisés à proximité immédiate des vignobles  (Répondez en fonction des types de matières premières et de produits semi-finis – raisin, moût, vin en vrac – qui entrent dans la cuvée considérée)	For technical reasons, it is very desirable that our winery is located close to the vineyards  (Answer according to the kinds of raw material – grapes, must, bulk wine – that go into the product under consideration)
2.	La qualité désirée ne peut être obtenue que par la mise en œuvre de pratiques viticoles spécifiques à notre entreprise  (Pensez à la conduite du vignoble, aux techniques de taille, d'éclaircissage, à la gestion de l'eau, aux méthodes de lutte phytosanitaire, etc.)	The desired quality can only be achieved by the implementation of grapegrowing practices specific to our company  (Think about trellising system, pruning, water management, pest control, etc.)
3.	Les équipes cultivant la vigne pour cette marque de vin ont dû acquérir des compétences spécifiques à notre entreprise	Teams that grow vines for this wine brand had to acquire skills that are specific to our company
4.	Cultiver la vigne pour cette marque réclame des savoir-faire qui ne sont pas transposables dans la production d'autres vins	Growing grapes for this brand requires know-how that is not transferable to the production of other wines
5.	Pour la qualité désirée, il faut réaliser dans la culture de la vigne des investissements spécifiques  (Pensez au matériel végétal – variétés, clones, densité de plantation – aux équipements pour le palissage et la gestion de l'eau, aux matériels de récolte, etc.)	To achieve the desired quality, it is necessary to make specific investments in grape growing  (Consider crop material – varieties, clones, planting densities – equipment for trellising and water management, harvesting, etc.)
6.	L'élaboration de vins adéquats est compromise si l'on n'a pas programmé de façon concertée les investissements matériels en vigne et au chai  (En vigne, considérez le matériel végétal – variétés, clones, densités de plantation – les équipements pour le palissage, la gestion de l'eau, la récolte, etc. Au chai, considérez les équipements pour le pressurage, la vinification, l'élevage, le stockage, la filtration, l'embouteillage, etc.)	The production of adequate wine is compromised by the absence of a concerted program of investment in assets at the vineyard and the winery  (At the vineyard, consider crop material – varieties, clones, planting densities – equipment for trellising, water management, harvesting, etc. At the winery, consider equipment for crushing, making wine, aging, filtering, bottling, etc.)

**Table 5.10.** Propositions du questionnaire (suite).

	France	Nouveaux Pays Exportateurs
7.	Historiquement, nos fournisseurs ont développé ou étendu leur production pour satisfaire nos besoins propres	Historically, our suppliers have developed or extended their production to satisfy our company's needs
8.	Il serait difficile pour nos fournisseurs de trouver des acheteurs pour leurs produits en dehors de notre société  (Répondez en fonction des types de matières premières et de produits semi-finis – raisin, moût, vin en vrac – qui entrent dans la cuvée considérée)	It would be difficult for our suppliers to find buyers for their product outside of our company  (Answer according to the kinds of raw material – grapes, must, bulk wine – that go into the product under consideration)
<b>V - TRANSFERT DE TECHNOLOGIE</b>		
1.	Les fournisseurs traditionnels sont réceptifs aux innovations viticoles réalisées et testées dans notre entreprise  (Considérez les fournisseurs du négoce en général, pas uniquement ceux avec lesquels vous travaillez)	Traditional suppliers are receptive to grape growing innovations that are developed and tested in our company  <i>(Consider the wineries suppliers in general, not only the ones you are working with)</i>
2.	Avec les incitations adéquates, un cahier des charges « maison » serait facile à faire accepter par les fournisseurs traditionnels  (Considérez les fournisseurs du négoce en général, pas spécifiquement ceux avec lesquels vous travaillez. Pensez à la fixation du rendement agronomique, à l'évolution des systèmes de conduite, aux pratiques qualitatives : labour, tailles, effeuillage, maîtrise de l'alimentation en eau, etc.)	With appropriate incentives, it would be easy to gain acceptance for a company schedule of conditions from traditional suppliers  (Consider the wineries suppliers in general, not specifically the ones you are working with. Think about fixing agronomic yield, the evolution of trellising systems, qualitative practices : ploughing, pruning, leaf thinning, water supply control, etc.)
<b>VI - DISPONIBILITE DU FONCIER</b>		
1.	Pour notre entreprise, les terres à vignes adaptées à la production de ce vin sont largement disponibles  (Considérez les opportunités d'acheter ou de louer un vignoble existant et / ou de développer un nouveau vignoble)	For our firm, vine land suited to the production of this wine is widely available  (Consider the opportunities to buy or lease an existing vineyard and / or to develop a new vineyard)
<b>VII – COÛTS DE PRODUCTION</b>		
1.	Il est plus coûteux pour un fournisseur de produire une tonne de raisin que pour nous	It is more costly for a supplier to produce a ton of grapes than for us to produce it ourselves
2.	Il est plus coûteux de gérer nous même la production de raisin que de la sous-traiter à des prestataires de services  (Considérez tâcherons, sociétés de service agricole et autres types de tierce partie)	It is more costly to manage the production of grapes ourselves than to contract it out service providers  (Consider vineyard management companies and other kind of third-partie)

## 2.2. Construction des variables dépendantes

Les variables dépendantes sont construites après traitement des réponses brutes de la partie 2 du questionnaire (voir table ci-dessous). On calcule plusieurs variables intermédiaires, tout d'abord la part des approvisionnements maison,  $F_P = A_{01}+A_{02}+A_{03}+A_{04}$ . Pour les individus ne rejetant pas les approvisionnements extérieurs, on calcule la part des achats réalisés dans le cadre d'arrangements de long terme, c'est-à-dire de contrats écrits de longue durée et de relations durables avec un engagement moral,  $F_H = 100*(A_{05}+A_{08}+A_{11}+A_{14})/(100-F_P)$ . Enfin, pour les individus ne rejetant pas l'approvisionnement maison, on calcule la part de cette production dont l'exécution est sous-traitée à un prestataire de service,  $F_C = 100*(A_{02}+A_{04})/F_P$ .

**Table 5.11.** Variables brutes.

		<i>Modalité d'approvisionnement</i>	<i>Code</i>		
<b>Domaines Maison</b>	<i>Vignoble en propriété</i>	Géré par l'entreprise	A01		
		Géré par une société tiers <sup>b</sup>	A02		
	<i>Vignoble loué à un tiers a</i>	Géré par l'entreprise	A03		
		Géré par une société tiers <sup>b</sup>	A04		
<b>raisin frais / moûts de raisin</b>	<i>Contrat écrit</i>	Long terme = plus de 5 ans	A05		
		Moyen terme = 2 à 5 ans	A06		
		Court terme = 1 an	A07		
	<i>Pas de contrat écrit</i>	Relations durables avec un engagement « moral » <sup>c</sup>	A08		
		Marché anonyme <sup>d</sup>	A09		
		Autre	A10		
		<b>Achats</b>	<i>Contrat écrit</i>	Long terme = plus de 5 ans	A11
				Moyen terme = 2 à 5 ans	A12
				Court terme = 1 an	A13
			<i>Pas de contrat écrit</i>	Relations durables avec un engagement « moral » <sup>c</sup>	A14
Marché anonyme <sup>d</sup>	A15				
Autre	A16				
<b>autres</b>		A17			
		A18			

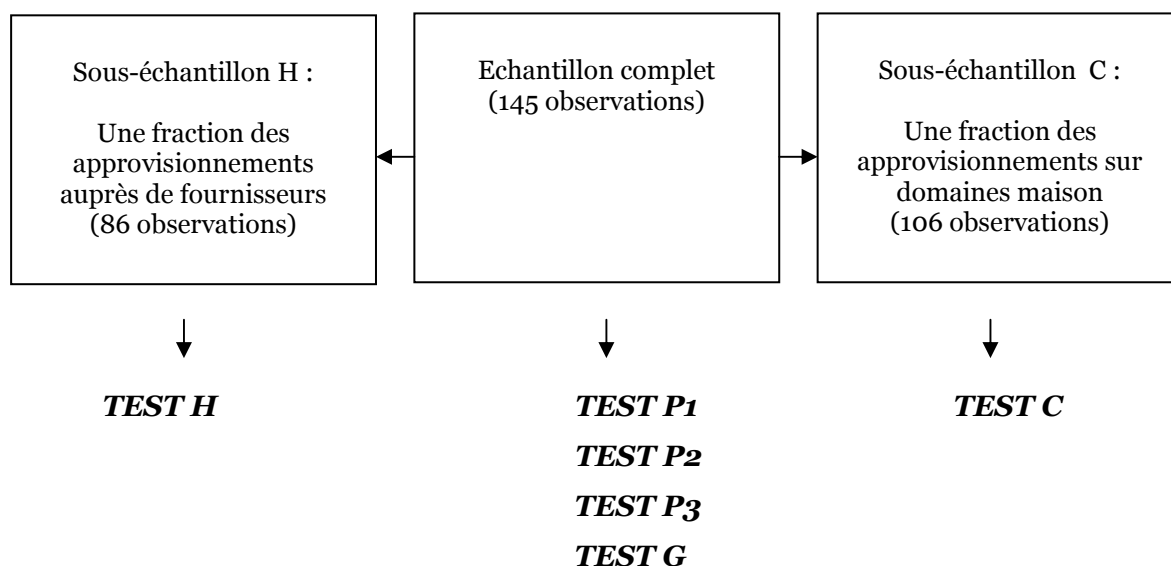
<sup>a</sup> Baux de long terme

<sup>b</sup> Le vignoble est géré par une société spécialisée indépendante à qui l'entreprise sous-traite les opérations quotidiennes en vignes

<sup>c</sup> Engagement à prendre chaque année une fraction de la récolte du fournisseur (surface, tonnage, volume)

<sup>d</sup> Pas d'engagement particulier envers le fournisseur

Le traitement de l'alternative produire v. acheter est réalisé sur l'échantillon complet de 145 observations. De plus, deux sous-échantillons sont dissociés pour réaliser les traitements spécifiques au recours à l'arrangement de long terme (condition :  $F_P < 100.0$ ) et à la sous-traitance des travaux en vignes (condition :  $F_P > 0.0$ ).



**Figure 5.1.** Les différents échantillons testés

La distribution des  $F_p$  n'est pas normale. Les effectifs s'élèvent à proximité des « extrêmes », intégration verticale et externalisation intégrale. Dans une trentaine de cas toutefois (sur 145), on observe une forme d'approvisionnement « duale », i.e. combinant achats extérieurs et production sur des domaines maison.

**Table 5.12.** Fraction des approvisionnements issue de domaines maison

$F_p$ <sup>a</sup>	Observations	%	Observations (cumulé)	%
[0 – 25 % [	51	35.17	51	35.17
[25 – 50 % [	7	4.83	58	40.00
[50 – 75 % [	12	8.28	70	48.28
[75 – 100 %]	75	51.72	145	100.00

<sup>a</sup> Médiane : 75.0, Moyenne : 58.2, Ecart-type : 44.0

Cette distribution particulière des  $y_p$  nous conduit à réaliser trois séries de traitements appliqués à l'échantillon complet. L'objectif de ces tests est de déterminer l'impact des variables dépendantes **sur la probabilité d'intégrer la production de raisin.**



Dans la première, **TEST P1**, la variable aléatoire  $y_{P1}$  est une variable dichotomique prenant la modalité **0** lorsque au moins 15 % des approvisionnements sont issus de domaines maison. Le test vise donc à déterminer les facteurs poussant à « franchir le pas » vers la production en interne.

Dans la deuxième, **TEST P2**, la variable aléatoire  $y_{P2}$  est une variable dichotomique prenant la modalité **0** lorsque au moins 85 % des approvisionnements sont issus de domaines maison. Ce traitement permet de déterminer quels facteurs poussent à l'intégration verticale amont complète (« *estate wine* » dans les pays néo-producteurs).

Enfin, dans la troisième, **TEST P3**, la variable aléatoire  $y_{P3}$  est une variable polytomique ordonnée prenant la modalité **1** lorsque au moins 85 % des approvisionnements sont issus de domaines maison, **2** lorsque les vignobles de l'entreprise fournissent entre 15 et 85 % de la matière première et **3** quand ceux-ci couvrent moins de 15 % des besoins. Il s'agit ici de déterminer quels facteurs poussent à un niveau croissant d'intégration verticale ; ce dernier traitement prend en compte de façon spécifique l'approvisionnement dual.

**Table 5.13.** Construction des variables dépendantes : arbitrage entre production et achat extérieur (145 obs.)

	Niveau de réponse	Modalités	Règle de décision : fraction produite sur les domaines maison <sup>a</sup>	Nombre d'observations	Moyennes (E-type)
<b>TEST P1 :</b>	0	« Ne rejette pas l'intégration de vignobles »	$F_p \geq 15 \%$	100	$F_p = 82.0 (25.7)$ $F_h = 8.2 (17.3)$
	1	« Achète la matière première »	$F_p < 15 \%$	45	$F_p = 1.1 (2.5)$ $F_h = 59.9 (42.8)$
<b>TEST P2 :</b>	0	« Intègre verticalement la viticulture »	$F_p \geq 85 \%$	70	$F_p = 98.9 (3.1)$ $F_h = 0.4 (2.2)$
	1	« Autre modalité »	$F_p < 85 \%$	75	$F_p = 20.2 (26.8)$ $F_h = 46.5 (39.6)$
<b>TEST P3 :</b>	1	« Intègre verticalement la viticulture »	$F_p \geq 85 \%$	70	$F_p = 98.9 (3.1)$ $F_h = 0.4 (2.2)$
	2	« Pratique l'approvisionnement dual »	$15 \leq F_p < 85 \%$	30	$F_p = 48.9 (20.2)$ $F_h = 26.4 (22.8)$
	3	« Achète la matière première »	$F_p < 15 \%$	45	$F_p = 1.1 (2.5)$ $F_h = 59.9 (42.8)$

<sup>a</sup> Vignobles contrôlés par l'entreprise (propriété ou bail de long terme)

Concernant les achats, nous réalisons une série de traitements, **TEST H**, dans laquelle la variable dichotomique  $y_H$  prend une valeur de **0** quand au moins 75 % des approvisionnements externes se font dans le cadre de contrats écrits de long terme et de relations durables avec un engagement moral. Il s'agit de déterminer **les facteurs poussant à substituer des arrangements de long terme à des formes moins durables d'approvisionnement.**

**Table 5.14.** Construction des variables expliquées : arbitrage entre arrangement de long terme et marché (86 obs.)

	Niveau de réponse	Modalités	Règle de décision : fraction des achats sous arrangement de long terme <sup>a</sup>	Nombre d'obs.	Fraction moyenne achetée sous arrangement de LT (E-type)
<b>TEST H :</b>  y <sub>H</sub>	0	« Recours prédominant à l'arrangement de LT »	F <sub>h</sub> >= 75 %	43	F <sub>h</sub> = 97.9 (5.7)
	1	« Autre modalité »	F <sub>h</sub> < 75 %	43	F <sub>h</sub> = 17.2 (25.1)

<sup>a</sup> Contrat de long terme ou relations durables avec un engagement moral

Pour la production maison, nous mettons en œuvre une série de traitements, **TEST C**, dans laquelle la variable dichotomique y<sub>c</sub> prend une valeur de 0 quand au moins 5 % des vignobles maison sont cultivés par des équipes de prestataires de service extérieurs. Le seuil a été fixé bas car, dans l'échantillon, seulement un très petit nombre d'entreprises ont recours à ce type d'arrangement.

**Table 5.15.** Construction des variables expliquées : déterminants de la contractualisation du travail en vignes (86 obs.)

	Niveau de réponse	Modalités	Règle de décision : fraction de la production sous-traitée <sup>a</sup>	Nombre d'obs.	Fraction moyenne de la production sous-traitée (E-type)
<b>TEST C :</b>  y <sub>c</sub>	0	« A recours à des prestataires extérieurs »	F <sub>c</sub> >= 5 %	11	F <sub>c</sub> = 64.9 (38.4)
	1	« Rejette le recours à des prestataires extérieurs »	F <sub>c</sub> < 5 %	95	F <sub>c</sub> = 0.0 (0.0)

<sup>a</sup> Une fraction de la production maison est déléguée à des entreprises indépendantes de gestion de vignobles

Enfin, sur l'échantillon de 145 observations – en complément des séries P1, P2, P3 et H – nous mettons en évidence les facteurs d'arbitrage entre arrangements institutionnels. Ces traitements sont les plus conformes aux propositions récentes de la théorie : l'arbitrage organisationnel est vu comme un choix non séquentiel entre des structures de gouvernance discrètes.

Dans la série **TEST G**, la variable aléatoire  $y_G$  est une variable polytomique ordonnée prenant la modalité **1** lorsque au moins 85 % des approvisionnements sont issus de domaines maison, **2** lorsque les vignobles de l'entreprise fournissent entre 15 et 85 % de la matière première, **3** quand ceux-ci couvrent moins de 15 % des besoins mais qu'au moins 75 % des achats se font dans le cadre d'arrangements de long terme, enfin **4** dans les autres cas.

**Table 5.16.** Construction des variables expliquées : arbitrage entre structures de gouvernance (145 obs.)

Niveau de réponse	Modalités	Règles de décision : fraction produite <sup>a</sup> et achats sous LT <sup>b</sup>	Nombre d'obs.	Moyennes (E-type)
<b>TEST G :</b>  $y_G$	1	« Intègre verticalement la viticulture »	$F_p \geq 85 \%$	70  $F_p = 98.9 (3.1)$ $F_h = 0.4 (2.2)$
	2	« Pratique l'approvisionnement dual »	$15 \leq F_p < 85 \%$	30  $F_p = 48.9 (20.2)$ $F_h = 26.4 (22.8)$
	3	« Achète la matière première, préférentiellement sous arrangement de LT »	$F_p < 15 \%$ et $F_h \geq 75 \%$	22  $F_p = 0.7 (1.8)$ $F_h = 98.3 (4.6)$
	4	« Achète la matière première, autre modalité »	$F_p < 15 \%$ et $F_h < 75 \%$	23  $F_p = 1.4 (3.0)$ $F_h = 26.3 (31.0)$

<sup>a</sup> Vignobles contrôlés par l'entreprise (propriété ou bail de long terme)

<sup>b</sup> Contrat de long terme ou relations durables avec un engagement moral

### 2.3. Construction des variables indépendantes

Les variables indépendantes sont construites à partir de mesures psychométriques. Les « échelles de Likert » sont à proprement parlées des mesures ordinales – qui pourraient être traitées comme des facteurs ordonnés. Toutefois, en sciences sociales et notamment en marketing, elles sont dans la pratique considérées comme des **échelles d'intervalle**, offrant les traitements statistiques propres aux variables quantitatives. Plus le nombre de scores possibles est élevé, plus cette proposition est crédible (Remenyi et al, 1998). Il faut toutefois prendre en considération la capacité des répondants à discerner parmi les niveaux de réponse. Ainsi les échelles se limitent généralement à 5, 6 ou 7 niveaux bipolaires – i.e allant de « pas du tout d'accord » à « tout à fait d'accord » (Bearden et Netemeyer, 1999). Ces échelles permettent par conséquent l'utilisation de l'ensemble des procédures statistiques comme la moyenne, l'écart-type et le coefficient de corrélation de Pearson. Pour l'utilisation de modèles linéaires, il faut toutefois vérifier la normalité de la distribution des scores.

Une échelle de qualité répond à deux critères de consistance (Spector, 1992). Une échelle consistante doit donner des mesures constantes dans le temps : c'est la consistance test/retest – elle implique de soumettre les items à l'échantillon, puis de répéter l'enquête. C'est une procédure qui est utilisée pour la construction d'échelles normatives, concernant les tests de recrutement, de psychologie clinique – et les études marketing menées par les cabinets spécialisés (Bearden et Netemeyer, 1999). Cette phase est d'autant plus importante que l'indicateur mesuré porte sur un phénomène abstrait, complexe, dérivé de la théorie plutôt que d'une connaissance empirique. L'échelle doit également avoir une bonne consistance interne : plusieurs items mesurant le même indicateur doivent être corrélés (Spector, 1992). Le calcul du coefficient alpha de Cronbach est la méthode la plus couramment utilisée pour tester la consistance interne des échelles. Sa formule est :

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \times \frac{S_T^2 - \sum S_I^2}{S_T^2}$$

Où  $S_T^2$  est la variance totale de la somme des items,  $S_I^2$  est la variance pour un item et  $k$  est le nombre d'items.

Il est d'usage de considérer qu'au-delà d'une valeur de 0,70, un alpha est acceptable pour construire un indicateur composite ; entre 0,75 à 0,80, l'inter corrélation est bonne, au-delà de 0,80 elle est élevée (DeVellis, 2003 ; Poppo et Zenger, 1998).

Pour la validité du test, de 5 à 10 observations par item sont nécessaires ; au-delà de 300 observations, ce ratio peut être relâché.

Nous avons testé sous SAS un maximum de 8 items par échelle envisagée, sur la base des 116 observations complètes disponibles<sup>159</sup>. Un alpha élevé ne signifie pas qu'un seul phénomène sous-jacent est mesuré ; en revanche avec un alpha bas, l'échelle n'est certainement plus unidimensionnelle – i.e. au moins deux variables latentes sont mesurées. Il faut faire attention car avec un nombre d'items élevé, l'alpha augmente mécaniquement (Spector, 1992).

Guidé par nos hypothèses théoriques, nous avons testé plusieurs combinaisons d'items susceptibles de former des échelles composites. La validité des échelles implique de ne prendre en compte que les combinaisons à priori pertinentes – du point de vue de la théorie et des phénomènes sous-jacents que l'on souhaite mesurer. De plus, une échelle doit comporter un minimum de 3 items.

Sur la base d'un questionnaire à 29 items, l'objectif est pour nous de faire le meilleur usage du questionnaire – en utilisant le maximum d'items – tout en réduisant le nombre de variables indépendantes autour d'une dizaine, pour une question de degrés de liberté dans les tests d'inférence ultérieurs. Par exemple, concernant la spécificité des actifs, 4 mesures sont assez fortement corrélées tandis que 4 autres ne peuvent être associées et formeront par conséquent des indicateurs mono-item. Si « pratiques spécifiques », « compétences spécifiques », « savoir-faire peu transposables » et « investissements matériels spécifiques » se combinent en un indicateur composite mesurant le niveau de spécialisation des actifs humains et matériels, la « spécificité de site » et les « switching costs » doivent en revanche être traitées comme des variables indépendantes – car elles ne sont pas suffisamment corrélées avec les items précédents. Cela se tient d'un point de vue logique.

**Table 5.17.** Construction des échelles multi-items.

---

**Indicateur composite I : incertitude amont (AMONT)**

1. La qualité sanitaire du raisin fluctue beaucoup d'une année sur l'autre
2. L'aptitude du raisin à donner un vin de qualité varie beaucoup d'une année à l'autre
3. Les quantités de raisin récoltées fluctuent beaucoup d'une année sur l'autre

Coefficient alpha de Cronbach

Brut : 0,744

Standardisé : 0,746

---

**Indicateur composite II : incertitude endogène (MESURE) <sup>a</sup>**

1. On peut aisément établir la qualité gustative du vin jeune à partir de la dégustation des raisins
2. Il est facile d'établir la qualité gustative du vin jeune à partir de l'analyse physico-chimique des raisins
3. Il est facile de prévoir la qualité gustative du vin jeune à partir de l'analyse physico-chimique des moûts
4. Il est aisé de prévoir la qualité gustative de la cuvée finale à partir de l'analyse physico-chimique du vin jeune
5. En dégustant les échantillons de vrac, on peut prévoir facilement la qualité de la cuvée finale

Coefficient alpha de Cronbach

Brut : 0,757

Standardisé : 0,746

---

<sup>a</sup> Echelle inversée

---

**Indicateur composite III : spécialisation des actifs humains et matériels (SPE)**

1. La qualité désirée ne peut être obtenue que par la mise en œuvre de pratiques viticoles spécifiques à notre entreprise
  2. Les équipes cultivant la vigne pour cette marque de vin ont dû acquérir des compétences spécifiques à notre entreprise
  3. Cultiver la vigne pour cette marque réclame des savoir-faire qui ne sont pas transposables dans la production d'autres vins
  4. Pour la qualité désirée, il faut réaliser dans la culture de la vigne des investissements spécifiques
- 

Coefficient alpha de Cronbach

Brut : 0,757

Standardisé : 0,751

---

<sup>159</sup> L'échantillon comporte 145 vins mais, compte tenu des données manquantes, le test porte sur seulement 116 observations.

Trois échelles composites ont été construites, en divisant le score total par le nombre d'items. On obtient ainsi une échelle prenant des valeurs bornées par 1 et 5 que l'on traite comme la mesure d'une variable aléatoire quantitative. Statistiquement, cette opération est neutre du point de vue de la significativité des paramètres mais permet une comparaison entre paramètres – pour les analyses de covariance (voir section).

Après agrégation, il demeure 17 mesures mono-item. Des travaux économétriques exploratoires nous conduisent à en éliminer 9, peu significatives quel que soit leur traitement – en variable aléatoire binomiale mesurant l'acquiescement à la proposition<sup>160</sup> ou bien en variable aléatoire quantitative.

Les **variables indépendantes établies à partir de mesures psychométriques** sont donc au nombre de 11 : 3 échelles composites et 8 échelles mono item.

Par ailleurs, un certain nombre de variables aléatoires que nous appellerons par commodité « variables structurelles » sont utilisées : (1) dans une première étape, comme facteurs de prédiction des échelles psychométriques, (2) dans une seconde étape, comme variables explicatives ou en croisement avec certaines des échelles. Ces variables sont le pays d'origine de l'entreprise, la couleur du vin, et sa qualité fiduciaire, approchée par une variable dichotomique *Qualité Haute* prenant la modalité 0 si le prix par caisse est supérieur ou égal à 101,0 euros, moyenne dans l'échantillon<sup>161</sup>. Nous prenons également en compte la dimension de l'entreprise, mesurée par le nombre de caisses 9-litres commercialisées ; dans les travaux économétriques, nous privilégions le log de la dimension, conformément à la littérature. Cela nous permet de contrôler par la taille, une variable qui peut être discriminante<sup>162</sup>.

---

<sup>160</sup> Niveaux de réponse : 0 si « *tout à fait d'accord* » ou « *plutôt d'accord* », 1 sinon.

<sup>161</sup> 8,42 euros par bouteille, prix HT départ cave ; soit à l'export sur le marché britannique, un prix au détail de 15 £ environ (segments ultra premium et supérieurs)

<sup>162</sup> Nous avons vérifié que le type technique de vin (tranquille sec, effervescent, etc.) n'avait pas d'impact – ni sur les autres variables indépendantes, ni sur les variables dépendantes. Nous avons également fixé différents seuils



**Table 5.18.** Statistiques des variables « structurelles ».

* Mesures qualitatives		
Variable	Description	Nombre d'observations
France <sup>a</sup>	= 0 si pays : France	30
	= 1 si NPE	115
Amérique du Nord <sup>a</sup>	= 0 si pays : Etats-Unis ou Canada	43
	= 1 sinon	102
Australie <sup>a</sup>	= 0 si pays : Australie	32
	= 1 sinon	113
Nouvelle Zélande <sup>a</sup>	= 0 si pays : Nouvelle Zélande	27
	= 1 sinon	118
RSA <sup>a</sup>	= 0 si pays : Afrique du Sud	13
	= 1 sinon	132
Qualité haute	= 0 si prix de gros $\geq$ 101.0 euros <sup>b</sup>	59
	= 1 sinon	86
Vin rouge	= 0 si couleur : rouge	82
	= 1 sinon	63

* Mesures quantitatives		
Variable	Moyenne	Ecart-type
Log (Dimension de l'entreprise)	2.35	2.20
Dimension de l'entreprise <sup>c</sup>	137	513
Prix de gros <sup>b</sup>	101.0	71.8

<sup>a</sup> Référence : dépend du test réalisé (voir )

<sup>b</sup> Prix par caisse 9 litres départ cave H.T. (Euros)

<sup>c</sup> Milliers de caisses 9 litres

pour le « niveau de qualité » des vins – avec des traitements en variables dichotomiques et en facteurs ordonnés (0 à 60 euros, 60 à 120, 120 et au-delà, etc.)

**Table 5.19.** Statistiques des variables indépendantes<sup>a</sup>.

Variable	Description	Obs. <sup>a</sup>	Médiane	Moyenne	Ecart-type
<i>OPPORT</i>	Dynamisme du marché de détail 1 2 3 4 5 Faible Elevé	145	4.00	3.45	1.01
<i>PREVENT</i>	Incertitude sur les ventes 1 2 3 4 5 Elevée Faible	145	4.00	3.41	1.03
<i>AMONT<sup>b</sup></i>	Incertitude amont 1 ————— 5 Faible Elevée	140	3.00	2.82	0.88
<i>MESURE<sup>b</sup></i>	Incertitude endogène 1 ————— 5 Elevée Faible	138	3.17	3.26	0.68
<i>SPE<sup>b</sup></i>	Spécialisation des actifs humains et matériels 1 ————— 5 Faible Elevée	136	3.50	3.36	0.88
<i>SPELOC</i>	Spécificité de localisation 1 2 3 4 5 Faible Elevée	141	4.00	3.86	1.29
<i>SPECHANG</i>	Switching costs 1 2 3 4 5 Faible Elevée	132	2.00	2.10	1.10
<i>CAHIER</i>	Acceptabilité d'un cahier des charges maison 1 2 3 4 5 Faible Elevée	138	4.00	3.56	0.97
<i>FOURCOU</i>	Désavantage coût des fournisseurs 1 2 3 4 5 Faible Elevé	132	2.00	2.42	1.25
<i>PRESTCOU</i>	Désavantage coût des fournisseurs 1 2 3 4 5 Faible Elevé	138	3.00	2.88	1.38
<i>FONCIER</i>	Disponibilité du foncier viticole 1 2 3 4 5 Faible Elevée	144	4.00	3.24	1.38

<sup>a</sup> Base complète : 145 observations<sup>b</sup> Echelles composites

## **Section 3. Résultats**

### **3.1. Facteurs structurels**

L'objectif de cette section est d'établir si les variables structurelles peuvent être de bons prédicteurs des variables indépendantes. Nos travaux empiriques antérieurs suggèrent une explication en terme de *modèles emboîtés* : on peut notamment faire l'hypothèse que le positionnement prix de la marque – sa qualité fiduciaire – et le pays d'origine de la firme surdéterminent des variables aussi diverses que l'incertitude sur les marchés – marché de gros d'amont, marché de détail – la spécificité des actifs humains et matériels mis en œuvre dans la production de raisin ou bien encore la disponibilité des terres à vignes.

Nous réalisons une série d'analyses de covariance (ANCOVA) pour tester l'impact de ces variables sur les scores psychométriques.

Le modèle de base est spécifié de la façon suivante :

$$Y_v = \beta_0 + \beta_1 \times France + \beta_2 \times QualitéHaute + \beta_3 \times VinRouge + \beta_4 \times \log(Dimension) + \varepsilon$$

Où  $Y_v$  est une variable quantitative continue prenant des valeurs entre 1 et 5. L'estimation du modèle se fait par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires. Chacune des 11 variables indépendantes est soumise à une série d'ANCOVA. Des variantes du modèle de base sont utilisées, en croisant le niveau de qualité du vin et le pays d'origine de l'entreprise. Nous ne commentons ici que les résultats les plus significatifs – sans entrer dans l'interprétation économique. **Les tableaux de résultats sont disponibles à l'Annexe V.**

Le dynamisme du marché de détail est plus faible pour les marques françaises que pour la concurrence des NPE (-0,52,  $p < 0,10$ ). Ceci ne concerne toutefois que les vins français de qualité basse (-0,62,  $p < 0,10$ ). Si les facteurs structurels n'ont pas d'effet quant à l'incertitude sur les ventes, en revanche l'incertitude amont est significativement plus élevée en France que dans les NPE (1,04,  $p < 0,01$ ). De manière générale, elle décroît avec la taille des entreprises (-0,08,  $p < 0,05$ ). Elle est par ailleurs plus faible en Afrique du Sud que dans le reste du « Nouveau Monde » (-0,56,  $p < 0,05$ ). L'incertitude endogène est également significativement plus faible dans ce dernier pays que dans les autres (-0,81,  $p < 0,01$ )

La spécialisation des actifs humains et matériels n'est significativement différente qu'en Afrique du Sud, où elle est plus élevée (1,00,  $p < 0,01$ ). En Amérique du Nord, France et Nouvelle-Zélande, c'est le niveau de qualité qui est discriminant : la spécialisation des actifs y est significativement plus élevée en qualité haute qu'en qualité basse (respectivement 0,65,  $p < 0,05$ , 0,95,  $p < 0,10$  et 0,76,  $p < 0,05$ ). La spécificité de localisation est plus faible en France que dans les NPE (-0,61,  $p < 0,10$ ). Enfin il n'y a pas d'impact significatif des variables structurelles sur les « *switching costs* ».

L'acceptabilité d'un cahier des charges maison par les fournisseurs s'élève avec la dimension de l'entreprise (0,08,  $p < 0,10$ ). Par rapport à l'Australie et à l'Amérique du Nord, elle est significativement plus élevée en Afrique du Sud (0,53,  $p < 0,05$ ) et en Nouvelle-Zélande (0,40,  $p < 0,10$ ) mais est en revanche plus faible en France (-0,63,  $p < 0,05$ ).

Le désavantage coût des fournisseurs est plus élevé en qualité haute qu'en qualité basse (0,73,  $p < 0,01$ ). Après croisement avec la localisation, le niveau plus faible en qualité basse est confirmé pour l'Amérique du Nord (-0,88,  $p < 0,05$ ), la France (-1,08,  $p < 0,05$ ) et l'Afrique du Sud (-1,26,  $p < 0,05$ ). En revanche l'avantage coût des prestataires de service n'est pas influencé par ces variables structurelles.

Pour terminer, la disponibilité relative du foncier dépend surtout du niveau de qualité ; elle est comme prévue plus faible en « qualité haute » (-1,03,  $p < 0,01$ ). En croisant avec la localisation et en prenant la qualité basse australienne comme référence, un effet propre du pays n'est distingué que pour la Nouvelle-Zélande (-0,75,  $p < 0,10$ ). Il est confirmé que la disponibilité du foncier est plus faible en qualité haute quelle que soit la localisation : Amérique du Nord (-1,05,  $p < 0,01$ ), Australie (-1,10,  $p < 0,10$ ), plus encore en Afrique du Sud (-1,61,  $p < 0,10$ ), Nouvelle-Zélande (-1,67,  $p < 0,01$ ) et France (-1,95,  $p < 0,01$ ). Comme les enquêtes en France et dans les NPE pouvaient le laisser entrevoir, pour la qualité haute, la disponibilité du foncier est plus faible en France que dans les pays néo-exportateurs (-0,71) mais cette différence n'est pas statistiquement significative au seuil de 10%.

En conclusion, on retiendra surtout une incertitude amont plus élevée, une plus grande difficulté à transférer un cahier des charges pour l'entreprise et une plus faible spécificité de site distinguent les marques françaises des autres. C'est en revanche **le niveau de qualité des produits** qui est déterminant dans la spécialisation des actifs et la disponibilité relative du foncier.

### 3.2. Déterminants de l'intégration verticale amont

Dans cette section nous présentons les résultats les plus significatifs de séries de traitements économétriques portant sur l'intégration de la viticulture par les metteurs en marché vinicoles. Compte tenu à la fois des prémisses théoriques et de la distribution de la variable à expliquer, **des modèles de choix discrets ont été retenus** : régression logistique (logit) pour les variables dichotomiques et logit cumulatif pour les variables polytomiques ordonnées. Il s'agit de variantes communes du modèle linéaire généralisé (Borooah, 2002).

Pour k variables indépendantes et  $i = 1, \dots, n$  individus, le logit s'écrit :

$$\log_n \left[ \frac{p_i}{1 - p_i} \right] = \alpha + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik}$$

Où  $p_i$  est la probabilité que  $y_i = 1$ . L'estimation du modèle se fait par la méthode du Maximum de Vraisemblance.

Dans le logit cumulatif, les modalités prises par la variable dépendante sont ordonnées. Pour un nombre j de modalités ordonnées de  $j=1$  à  $j=J$ , k variables indépendantes et  $i = 1, \dots, n$  individus, le logit cumulatif s'écrit comme un ensemble d'équations :

$$\log_n \left[ \frac{F_{ij}}{1 - F_{ij}} \right] = \alpha_j + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik} \quad j = 1, \dots, J-1$$

Où  $F_{ij}$  est la probabilité que l'individu i soit dans la j<sup>ième</sup> catégorie ou plus bas, c'est-à-dire :

$$F_{ij} = \sum_{m=1}^j p_{im}$$

Où  $p_{ij}$  est la probabilité que  $y_i = j$  (Allison, 1999)

Pour les séries à variables dépendantes binomiales (*TEST P1* et *TEST P2*) nous avons également réalisé un traitement logit par la méthode des équations d'estimation généralisées (*Generalized Estimating Equations, GEE*) développées par Liang et Zeger (1986). Cette extension du logit simple est utilisée pour les séries longitudinales, en particulier les données en grappe (*clustered data*). Par exemple, les mesures des déterminants de la performance scolaire sont réalisées sur des élèves en tenant compte de leur classe d'école (Allison, 1999), les déterminants des blessures de victimes d'accidents automobiles prennent en compte le véhicule dans lequel les personnes circulent et l'accident (Hutchings et al., 2003). Cette méthode est également utilisée pour l'analyse des mesures répétées en analyse sensorielle et pour les études de consommation (Jones et Wang, 2000). Les observations ne sont plus considérées comme indépendantes. Dans le cas étudié ici, nous faisons l'hypothèse que les mesures obtenues d'entreprises localisées dans la même zone géographique peuvent être traitées en grappe.

Avec cette spécification, une matrice des corrélations dans laquelle les éléments non diagonaux sont différents de 0 est introduite dans le processus d'itération réalisé par la méthode du Maximum de Vraisemblance sur des moindres carrés généralisés (voir Chaganty, 1997). Les erreurs sont aléatoirement corrélées entre observations du même groupe et non corrélées entre groupes (Green, 2003). Le nombre d'observations par groupe pouvant ici être relativement élevé – il varie de 13 pour l'Afrique du Sud à 43 pour l'Amérique du Nord – nous avons introduit une matrice des corrélations structurée, dans laquelle les corrélations entre deux individus d'un même cluster sont considérées comme égales. Si l'hypothèse de corrélation entre les observations est vérifiée, les paramètres et la significativité des variables indépendantes sont affectés<sup>163</sup>.

Pour toutes les spécifications retenues, logit, logit cumulatif et *GEE*, des variantes des modèles de base sont proposées, en contrôlant par le logarithme de la dimension de l'entreprise et en croisant qualité fiduciaire et pays d'origine (voir tables à ).

Les traitements ont été réalisés avec le logiciel SAS 6 – avec les procédures LOGISTIC pour les logit et logit cumulatif, et GENMOD pour les *GEE*.

Nous avons vérifié l'absence de multicollinéarité entre variables indépendantes (Condition index inférieur à 3). Cette proposition tient y compris après introduction des variables structurelles dans le modèle : groupe pays, qualité, couleur, log(dimension).

---

<sup>163</sup> Dans une étude sur le rôle de la ceinture de sécurité dans la prévention de blessures lors d'accidents de la route, Hutchings et al. (2003) trouvent qu'avec un recours au *GEE* (versus le logit conventionnel), 8 estimations de paramètres sur 16 évoluent de plus 10 %, et 3 coefficients significatifs à 5 % deviennent non significatifs à 5 %.

- Pour le **TEST P1**, le modèle de base est spécifié de la façon suivante :

$$Y_{P1} = \beta_0 + \beta_1 \times OPPORT + \beta_2 \times PREVENT + \beta_3 \times AMONT + \beta_4 \times MESURE + \beta_5 \times SPE + \beta_6 \times SPELOC + \beta_7 \times CAHIER + \beta_8 \times FOURCOU + \beta_9 \times FONCIER$$

Où  $Y_{P1}$  est le logit de  $y_{P1}$ , variable aléatoire qualitative à deux modalités. L'estimation du modèle logit se fait par la méthode du Maximum de Vraisemblance.

Avec la spécification en logit simple, trois variables NEI ont un impact positif significatif sur la probabilité de produire une fraction de la matière première : l'incertitude sur les ventes ( $\beta_2 = 0,51$ ,  $p < 0,10$ ), la spécificité de localisation ( $\beta_6 = 0,40$ ,  $p < 0,10$ ) et la spécialisation des actifs humains et matériels ( $\beta_5 = 0,53$ ,  $p < 0,10$ ). Cette dernière variable n'est toutefois significative que pour les nouveaux pays exportateurs ( $\beta_{5/NPE} = 0,67$ ,  $p < 0,05$ ). Par ailleurs, l'acceptabilité d'un cahier des charges maison joue négativement sur la probabilité d'intégrer dans le cas français ( $\beta_{7/FR} = -0,70$ ,  $p < 0,10$ ). Enfin, le désavantage coût des fournisseurs a également un impact positif ( $\beta_8 = 0,51$ ,  $p < 0,05$ ). Avec une spécification prenant en compte l'hétérogénéité non observée et la dépendance entre mesures réalisées dans un même pays (GEE), on obtient des résultats légèrement différents : la valeur des paramètres est peu altérée – on note moins de 10 % de variation – mais la significativité de deux d'entre eux s'accroît. En particulier, l'impact de la spécialisation des actifs humains et matériels est très significatif ( $\beta_{5/GEE} = 0,53$ ,  $p < 0,01$ ). Le dynamisme du marché de détail, à la limite de la significativité dans la précédente spécification, devient également significatif ( $\beta_{1/GEE} = 0,45$ ,  $p < 0,10$ ).

- Pour le **TEST P2**, le modèle de base est spécifié de la façon suivante :

$$Y_{P2} = \beta_0 + \beta_1 \times OPPORT + \beta_2 \times PREVENT + \beta_3 \times AMONT + \beta_4 \times MESURE + \beta_5 \times SPE + \beta_6 \times SPELOC + \beta_7 \times CAHIER + \beta_8 \times FOURCOU + \beta_9 \times FONCIER$$

Où  $Y_{P2}$  est le logit de  $y_{P2}$ , variable aléatoire qualitative à deux modalités.

Avec la spécification en logit simple, une seule variable NEI augmente la probabilité d'intégrer totalement la production de raisin : l'incertitude sur les ventes ( $\beta_2 = 0,65$ ,  $p < 0,01$ ).

Les deux formes d'incertitude touchant à la production, l'incertitude amont et l'incertitude endogène, diminuent au contraire cette probabilité (respectivement  $\beta_3 = -0,64$ ,  $p < 0,05$  et  $\beta_4 = -0,79$ ,  $p < 0,10$ ). Comme précédemment, le désavantage coût des fournisseurs a un effet positif significatif ( $\beta_8 = 0,44$ ,  $p < 0,05$ ).

En *GEE*, les paramètres sont cette fois encore peu modifiés mais deux autres variables NEI deviennent significatives au seuil de 10 % : la spécificité de localisation accroît la probabilité d'intégration ( $\beta_{6/GEE} = 0,37$ ,  $p < 0,10$ ) tandis que l'acceptabilité d'un cahier des charges joue négativement ( $\beta_{7/GEE} = -0,41$ ,  $p < 0,10$ ). Incertitude endogène et avantage coût des fournisseurs perdent en revanche leur significativité.

- Pour le **TEST P3**, le modèle de base est spécifié de la façon suivante :

$$Y_{P3} = \beta_{01} + \beta_{02} + \beta_1 \times OPPORT + \beta_2 \times PREVENT + \beta_3 \times AMONT + \beta_4 \times MESURE + \beta_5 \times SPE + \beta_6 \times SPELOC + \beta_7 \times CAHIER + \beta_8 \times FOURCOU + \beta_9 \times FONCIER$$

Où  $Y_{P3}$  est le logit cumulatif de  $y_{P3}$ , variable aléatoire qualitative à trois modalités.

En dehors de la disponibilité du foncier, l'ensemble des variables du modèle ont un impact significatif sur la probabilité de passer d'une modalité moins hiérarchique à une modalité plus hiérarchique d'approvisionnement. Notons toutefois que la spécialisation des actifs humains et matériels ( $\beta_5 = 0,37$ ,  $p < 0,10$ ) perd sa significativité après contrôle par le log [dimension de l'entreprise]. Parmi les variables NEI, l'incertitude sur les ventes et la spécificité de localisation augmentent la probabilité de passer à une modalité plus proche de la Hiérarchie ( $\beta_2 = 0,64$ ,  $p < 0,01$ , et  $\beta_6 = 0,41$ ,  $p < 0,05$ ), tandis que les incertitudes amont et endogène diminuent cette probabilité ( $\beta_3 = -0,49$ ,  $p < 0,10$ , et  $\beta_4 = -0,68$ ,  $p < 0,10$ ). Toutefois, pour ces deux dernières variables, les paramètres ne sont significatifs que dans le cas français pour l'incertitude amont ( $\beta_{3/FR} = -0,61$ ,  $p < 0,05$ ) et des nouveaux pays exportateurs pour l'incertitude endogène ( $\beta_{4/NPE} = -0,70$ ,  $p < 0,10$ ). Pour ce groupe de pays, l'acceptabilité d'un cahier des charges maison a un impact négatif significatif ( $\beta_{7/NPE} = -0,24$ ,  $p < 0,10$ ). Enfin, le désavantage coût des fournisseurs a un impact positif sur le recours à une forme plus proche de la Hiérarchie ( $\beta_8 = 0,46$ ,  $p < 0,05$ ).

Ces résultats sont cohérents avec les séries de traitements **TEST P1** et **TEST P2** : le recours à une forme plus ou moins intégrée d'approvisionnement peut être prédit par le niveau d'incertitude, la spécificité des actifs et les possibilités de transfert de technologie aux



fournisseurs. Selon son locus dans la chaîne de valeur, en production ou bien en aval, l'incertitude a cependant un impact opposé. L'explication en terme de gestion des aléas organisationnels est partielle : nous voyons que le degré d'avantage coût a un impact aussi important que le niveau de spécialisation des actifs humains et matériels. A l'inverse, la disponibilité du facteur de production foncier n'a qu'un impact faible et non significatif.

### 3.3. Déterminants du choix d'arrangements de long terme pour l'approvisionnement en matières premières

Pour le **TEST H**, le modèle de base est spécifié de la façon suivante :

$$Y_H = \beta_0 + \beta_1 \times OPPORT + \beta_2 \times PREVENT + \beta_3 \times AMONT + \beta_4 \times MESURE + \beta_5 \times SPE + \beta_6 \times SPELOC + \beta_7 \times CAHIER + \beta_8 \times FOURCOU + \beta_9 \times FONCIER + \beta_{10} \times SPECHANG$$

Où  $Y_H$  est le logit de  $y_H$ , variable aléatoire qualitative à deux modalités.

Avec cette spécification, seule l'existence de « *switching costs* » a un impact significatif sur la probabilité de recourir de façon prépondérante à des arrangements de longue durée pour les approvisionnements extérieurs ( $\beta_{10} = 0,58$ ,  $p < 0,05$ ).

L'élimination de certaines variables non significatives s'impose en raison des degrés de liberté. Un modèle simplifié, ne prenant en considération que 5 variables indépendantes, s'écrit :

$$Y_H = \beta_0 + \beta_2 \times PREVENT + \beta_4 \times MESURE + \beta_6 \times SPELOC + \beta_7 \times CAHIER + \beta_{10} \times SPECHANG$$

Après contrôle par le log[dimension de l'entreprise], trois variables NEI impactent de façon significative, négativement pour l'incertitude endogène ( $\beta_4 = -0,80$ ,  $p < 0,05$ ), positivement pour les « *switching costs* » ( $\beta_{10} = 0,63$ ,  $p < 0,05$ ) et l'acceptabilité d'un cahier des charges ( $\beta_7 = 0,46$ ,  $p < 0,10$ ). Toutefois, le paramètre de l'incertitude endogène n'est significatif que pour les marques françaises ( $\beta_{4/FR} = 0,87$ ,  $p < 0,10$ ) et celui de l'acceptabilité d'un cahier des charges seulement dans le cas des nouveaux pays exportateurs ( $\beta_{7/NPE} = 0,50$ ,  $p < 0,10$ ). Notons que la taille de l'entreprise est à la limite de la significativité ( $-0,23$ ,  $p < 0,10$ , dans l'une des variantes)

Avec la méthode des *GEE*, s'ajoute l'incertitude sur les ventes – qui diminue la probabilité de recours prédominant à des arrangements de long terme ( $\beta_2 = 0,37, p < 0,10$ ). Néanmoins, après contrôle par le log[dimension de l'entreprise], seule l'acceptabilité d'un cahier des charges conserve un paramètre significatif ( $\beta_7 = 0,37, p < 0,10$ ).

Ces traitements sur les formes d'organisation des approvisionnements extérieurs donnent des résultats moins robustes que ceux sur l'intégration verticale. Ils valident néanmoins l'hypothèse selon laquelle le recours à des arrangements de longue durée avec les fournisseurs peut être prédit par le niveau d'incertitude, la plus ou moins grande difficulté à changer de partenaire (« *switching costs* ») et les possibilités de transfert de technologie aux fournisseurs.

### 3.4. Autres analyses

#### § 3.4.1. Arbitrage entre structures de gouvernance

Pour le **TEST G**, le modèle de base est spécifié de la façon suivante :

$$Y_G = \beta_0 + \beta_1 \times OPPORT + \beta_2 \times PREVENT + \beta_3 \times AMONT + \beta_4 \times MESURE + \beta_5 \times SPE + \beta_6 \times SPELOC + \beta_7 \times CAHIER + \beta_8 \times FOURCOU + \beta_9 \times FONCIER + \beta_{10} \times SPECHANG$$

Où  $Y_G$  est le logit cumulatif de  $y_G$ , variable aléatoire qualitative à quatre modalités.

Comme dans la série **TEST2**, les variables visant à mesurer l'incertitude ont un effet significatif sur le recours à une structure de gouvernance de plus en plus centralisée. L'incertitude sur les ventes impacte positivement ( $\beta_2 = -0,47, p < 0,05$ ), tandis que les incertitudes amont et endogène impactent négativement ( $\beta_3 = -0,40, p < 0,10$ , et  $\beta_4 = -0,74, p < 0,05$ ). En dehors de ces variables NEI, le désavantage coût à un effet positif significatif ( $\beta_8 = 0,45, p < 0,05$ ).

Un modèle simplifié, ne prenant en considération que 6 variables indépendantes, s'écrit :

$$Y_G = \beta_0 + \beta_2 \times PREVENT + \beta_3 \times AMONT + \beta_4 \times MESURE + \beta_5 \times SPE + \beta_8 \times FOURCOU + \beta_9 \times FONCIER$$

Avec cette spécification, la spécialisation des actifs humains et matériels accroît la probabilité de recours à une organisation plus hiérarchique ( $\beta_5 = 0,47, p < 0,05$ ), tandis que le log[dimension de l'entreprise] abaisse cette probabilité ( $-0,15, p < 0,10$ ). Enfin, il faut noter que le paramètre de l'incertitude amont n'est significatif que dans le cas français ( $\beta_{3/FR} = -0,46, p < 0,05$ ). La disponibilité du foncier a un faible effet négatif non significatif.

### § 3.4.2. Déterminants de la contractualisation du travail en vignes

Pour le **TEST C**, le modèle de base est spécifié de la façon suivante :

$$Y_C = \beta_0 + \beta_1 \times OPPORT + \beta_2 \times PREVENT + \beta_3 \times AMONT + \beta_4 \times MESURE + \beta_5 \times SPE + \beta_6 \times SPELOC + \beta_7 \times CAHIER + \beta_8 \times PRESTCOU + \beta_9 \times FONCIER$$

Où  $Y_c$  est le logit de  $y_c$ , variable aléatoire qualitative à deux modalités. L'estimation du modèle logit se fait par la méthode du Maximum de Vraisemblance.

Avec ce traitement, aucun paramètre n'est significatif. Le modèle est par ailleurs mal ajusté (Pseudo  $R^2 = 0,08$ ).

Un modèle simplifié, ne prenant en considération que 3 variables indépendantes, s'écrit :

$$Y_C = \beta_0 + \beta_4 \times MESURE + \beta_5 \times SPE + \beta_8 \times PRESTCOU$$

Aucun paramètre n'est significatif et l'ajustement est plus mal ajusté encore. Avec le traitement par les *GEE*, la spécialisation des actifs humains et matériels abaisse la probabilité de recourir à la sous-traitance d'une fraction des travaux viticoles ( $-0,19, p < 0,10$ ) tandis que l'avantage coût des prestataires impacte positivement ( $0,18, p < 0,10$ ). Enfin, le log[dimension de l'entreprise] a un effet positif sur l'externalisation ( $0,17, p < 0,10$ ). Si les résultats confirment les hypothèses avancées, le mauvais ajustement du modèle et la faible robustesse des traitements nous invite à être réservé sur ceux-ci.

**Table 5.20.** Synthèse des résultats : Analyse de choix discrets.

Echantillon	Modèle	Tables*	Principaux effets significatifs**
<b>Variable dépendante : « ne rejette pas l'intégration de vignobles »</b>			
Complet	Dichotomique	2/3 (I, II, V, VI, VII, VIII, IX)	Incertitude sur les ventes (+) Spécificité de localisation (+) Désavantage coût des fournisseurs (+) <i>Inter.</i> (Spécialisation des actifs humains et matériels * NPE) (+) <i>Inter.</i> (Acceptabilité d'un cahier des charges maison * France) (-)
	Dichotomique avec effet pays ( <i>GEE</i> )	2/3 (III, IV)	Dynamisme du marché de détail (+) Incertitude sur les ventes (+) Spécialisation des actifs humains et matériels (+) Spécificité de localisation (+) Désavantage coût des fournisseurs (+)
<b>Variable dépendante : « intègre totalement la viticulture »</b>			
Complet	Dichotomique	4/5 (I, II, V, VI, VII, VIII, IX)	Incertitude sur les ventes (+) Incertitude amont (-) Incertitude endogène (-) Désavantage coût des fournisseurs (+)
	Dichotomique avec effet pays ( <i>GEE</i> )	4/5 (III, IV)	Incertitude sur les ventes (+) Incertitude amont (-) Spécificité de localisation (+) Désavantage coût des fournisseurs (+)
<b>Variable dépendante : « recours croissant à la Hiérarchie »</b>			
Complet	Polytomique ordonné	6/7 (I, II, III, IV, V, VI, VII)	Incertitude sur les ventes (+) Spécialisation des actifs humains et matériels (+) Spécificité de localisation (+) Désavantage coût des fournisseurs (+) <i>Inter.</i> (Incertitude amont * France) (-) <i>Inter.</i> (Incertitude endogène * NPE) (-) <i>Inter.</i> (Acceptabilité d'un cahier des charges maison * NPE) (-)
<b>Variable dépendante : « pour les achats, recours prédominant à des arrangements de LT »</b>			
Echantillon H	Dichotomique	8/9 (I, II, III, VI, VII, VIII)	Switching costs (+) <i>Inter.</i> (Incertitude endogène * France) (-) <i>Inter.</i> (Acceptabilité d'un cahier des charges maison * NPE) (+) Log(dimension de l'entreprise) (-)
	Dichotomique avec effet pays ( <i>GEE</i> )	8/9 (IV, V)	Incertitude sur les ventes (-) Incertitude endogène (-) Switching costs (+) Acceptabilité d'un cahier des charges maison (+)

\* Voir annexe numéro VI.

\*\* Pour faciliter la lecture, l'inverse du coefficient estimé est donné pour les échelles d'intensité inversées.  
NPE : Nouveaux Pays Exportateurs

**Table 5.20.** Synthèse des résultats : Analyse de choix discrets (suite).

Echantillon	Modèle	Tables*	Principaux effets significatifs <sup>a</sup>
<b>Variable dépendante : « structure de gouvernance »</b>			
Complet	Polytomique ordonné	10/11/12 (I-XIII)	Incertitude sur les ventes (+) Incertitude endogène (-) Spécialisation des actifs humains et matériels (+) Désavantage coût des fournisseurs (+) Inter. (Incertitude amont * France) (-) Log(dimension de l'entreprise) (-)
<b>Variable dépendante : « sous-traite une partie du travail en vignes »</b>			
Echantillon C	Dichotomique	13 (I, II, III)	(modèle non significatif)
	Dichotomique avec effet pays (GEE)	13 (IV, V)	(modèle mal ajusté) Spécialisation des actifs humains et matériels (-) Avantage coût des prestataires de service (+) Log(dimension de l'entreprise) (+)

\* Voir annexe numéro VI.

\*\* Pour faciliter la lecture, l'inverse du coefficient estimé est donné pour les échelles d'intensité inversées.

NPE : Nouveaux Pays Exportateurs

Conformément à l'hypothèse H<sub>1</sub>, la spécificité des actifs a un effet positif sur le recours à la forme d'organisation hiérarchique des approvisionnements par les metteurs en marché vinicoles. La spécialisation des actifs humains et matériels et, dans une moindre mesure, la spécificité de site accroît la probabilité d'intégrer le vignoble (H<sub>1a</sub>). De plus, sous la forme de « *switching costs* », la spécificité des actifs encourage pour les approvisionnements extérieurs les achats sous engagement de longue durée, contrats écrits de plus de 5 ans et engagements moraux avec les fournisseurs (H<sub>1b</sub>). Enfin, la spécificité des actifs humains et matériels semble avoir un impact négatif sur l'externalisation de la gestion des domaines maison à des prestataires de services (H<sub>1c</sub>). Ces résultats sont conformes aux hypothèses de base de la théorie.

Parmi les facteurs « structurels », la qualité du produit est déterminante : elle impacte positivement le niveau de spécialisation des actifs humains et matériels.

Contrairement à l'intuition, ce niveau n'est pas influencé par le fait d'être en France. On pouvait supposer que la législation AOC<sup>164</sup>, en mettant en place des standards de référence pour la production de vins d'une origine particulière, aurait un impact négatif sur la spécialisation des actifs humains et matériels – toutes choses égales par ailleurs.

<sup>164</sup> Notons que dans le sous-échantillon France, seuls quatre vins ne sont pas des VAOC.

Les tests ne confirment pas cette proposition : il faut toutefois être prudent car d'autres aspects du contexte français peuvent intervenir (positivement) sur le niveau de spécificité.

En revanche, nous avons vu que la spécificité de site est significativement plus faible en France que dans les pays néoproducteurs. Ceci peut s'expliquer par l'existence d'une offre de biens semi-finis dans le cas français : dans le sous-échantillon, les raisins et moûts ne représentent que 24,0 % des achats extérieurs, contre 63,4 % dans les autres pays. On sait par ailleurs qu'en dehors de la Champagne, il est traditionnel en France pour les fournisseurs du négoce de pratiquer la vinification. Relativement au raisin frais et aux moûts de raisin, le vrac est un produit stable, non périssable et stockable<sup>165</sup>. Dans ces conditions, la nécessité de co-localisation des vignobles et des établissements apparaît moins impérieuse.

Conformément à l'hypothèse H<sub>4a</sub>, la facilité à transférer auprès des fournisseurs des méthodes de production dédiées à l'entreprise joue en défaveur de l'intégration de domaines ; cela donne du crédit à l'importance accordée par certains auteurs au caractère « dynamique » des coûts de transaction. Par ailleurs, l'acceptabilité du cahier des charges accroît les relations de longue durée pour les approvisionnements extérieurs (H<sub>4b</sub>).

L'importance des différentiels de coûts de production est validée. Conformément à H<sub>5a</sub>, des coûts de production plus élevés chez les fournisseurs « traditionnels » des entreprises favorise le recours à l'intégration verticale. De même, un avantage coût pour les prestataires de service accroît la probabilité que des domaines maison leur soient confiés (H<sub>5b</sub>). La décision des entreprises ne peut être réduite à la seule minimisation des coûts de transaction : il y a un arbitrage entre les risques associés à l'externalisation d'activités mettant en jeu des actifs spécifiques et les avantages de la spécialisation.

L'hypothèse alternative H<sub>5c</sub> selon laquelle le recours à la forme Hiérarchique est entravé par une faible disponibilité de la ressource viticole doit en revanche être réfutée. La rareté relative de la ressource est certes plus élevée pour les vins de luxe. Mais cela n'a pas d'impact sur les choix des entreprises, y compris pour les négociants français.

L'incertitude endogène abaisse le recours à la Hiérarchie, ce qui est un résultat contraire à H<sub>3a</sub>. S'il existe des difficultés de mesure, la « qualité » des produits semi-finis n'est plus contractualisable : ceci devrait être défavorable aux approvisionnements extérieurs. On a le résultat inverse.

---

<sup>165</sup> Voir *supra* chapitre 3.

Notons que parmi les rares études empiriques prenant en compte les « *measurement costs* », celle de Poppo et Zenger (1998) conduit également à rejeter l'hypothèse équivalente à  $H_{3a}$ . Une explication alternative est que dans la forme Hiérarchique, la production étant réalisée et contrôlée en interne, les employés bénéficient d'un historique sur l'évolution des matières premières en cuve; grâce à ces repères, la prédiction de la qualité du produit fini à partir des produits intermédiaires est plus aisée pour les raisins cultivés sur les vignobles-maison que pour les achats extérieurs. Cette causalité inverse est relevée par Mazé : l'un des avantages de l'intégration verticale est en effet « *de rendre possible la réalisation de mesure là où elles sont les moins coûteuses, puisqu'une entreprise qui maîtrise l'ensemble du process de transformation d'un produit apparaît la plus compétente pour identifier les points critiques dans son process et les aménagements possibles dans son organisation interne pour en limiter les coûts* » (Mazé, 2000). En revanche, l'hypothèse  $H_{3b}$  est validée ; l'incertitude endogène a un effet négatif sur le recours des arrangements de long terme pour les approvisionnements extérieurs. La probabilité de litige s'accroît avec les difficultés de mesure et n'est pas favorable à des engagements de long terme entre fournisseurs et metteurs en marché.

Les résultats de l'enquête nous amènent à réinterpréter le rôle de l'incertitude environnementale. Concernant l'aval, l'hypothèse  $H_{2a}$  est réfutée au profit de  $H_{2b}$  ; l'incertitude sur les marchés d'aval accroît la probabilité de recourir à la Hiérarchie en amont : un segment doté de bonnes perspectives de croissance impacte positivement l'intégration verticale. Il en est de même pour la variabilité des volumes commercialisés. L'externalisation, ici de façon prédominante sous forme d'engagement de long terme, correspond donc à des marchés matures et sur lesquels il y a peu d'aléas. Les risques de rupture de la relation client-fournisseur y sont plus faibles. Cela ne s'oppose pas à l'existence d'une sous-traitance temporaire de capacité : ainsi, pour les approvisionnements extérieurs, la variance des volumes impacte négativement le recours à des engagements de longue durée. On retiendra donc que l'incertitude sur les marchés d'aval pénalise la structure de gouvernance « intermédiaire » entre le Marché et la Hiérarchie.

« L'incertitude amont » a un effet négatif sur le recours à la Hiérarchie, ce qui nous conduit à rejeter l'hypothèse  $H_{2c}$ . Ce résultat est contraire à ceux généralement obtenus dans le secteur manufacturier, où des facteurs comme la fluctuation de l'offre de matière première ou de la qualité des inputs, favorisent le choix de l'intégration verticale.

Le résultat est d'autant plus troublant que le niveau d'incertitude amont est positivement et fortement impacté par le fait d'être en France<sup>166</sup> : ce serait donc l'une des raisons pour laquelle les négociants éleveurs sont moins impliqués dans l'activité viticole que leurs concurrents australasiens ou américains. Il faut alors envisager une interprétation alternative : ne pas intégrer la production pour laquelle l'effet millésime est élevé est une façon pour les metteurs en marché de rejeter le risque climatique sur leurs fournisseurs.

## Conclusion

L'enquête réalisée auprès d'une centaine de metteurs en marché sur six pays et son traitement quantitatif nous permettent d'affiner certains résultats mis en évidence dans les deux chapitres précédents. *Dans leurs choix d'approvisionnements, les négociants-éleveurs et les vineries arbitrent entre les coûts et les avantages de différentes structures de gouvernance.*

Comme nous l'avons vu au chapitre 3, la spécificité temporelle rend nécessaire une coordination étroite pour les achats en matières premières périssables (raisins et moûts). Le recours au contrat est ainsi généralisé en Californie et en Nouvelle-Zélande. Les clauses contractuelles et la nature plus ou moins complexe des relations entre fournisseurs et transformateurs dépendent alors de la qualité visée. Quand les récoltants assurent la première transformation, des formes moins fermes d'engagement dominant, avec une large place pour le Marché spot (Bourgogne).

Pour les vins très haut de gamme, le recours à la Hiérarchie est notamment lié à des stratégies de « *co-branding* » rendant impératif le contrôle en propriété de parcelles réputées. Dans le chapitre 4, nous avons également mis en relief les coûts de transaction dynamiques liés à la transition des vins de cépages commerciaux aux vins fins ; durant les années 1990, le contrôle Hiérarchique s'est ainsi imposé en Nouvelle-Zélande et dans les régions de la Côte californienne.

Les résultats de l'enquête par questionnaire auto-administrée confirment le rôle déterminant des **actifs viticoles spécialisés**, savoir-faire et compétences à la fois interdépendants de ceux mis en œuvre en aval et faiblement redéployables. Ils suggèrent d'autres variables-clef, tout aussi importantes.

---

<sup>166</sup> Une assez large portion du vignoble français est en condition climatique septentrionale ou de façade océanique atlantique, contrairement aux vignobles du Nouveau Monde où les millésimes sont plus réguliers.



L'arbitrage fondamental se fait entre les avantages de l'externalisation, **profiter des bas coûts relatifs permis par la spécialisation et reporter le risque systématique sur les exploitants viticoles**, et son inconvénient majeur : **supporter les aléas contractuels dus aux investissements dans des actifs spécialisés**. L'analyse confirme que le positionnement en prix des cuvées auxquelles sont destinées les approvisionnements en matière première a un effet significatif sur ces variables d'intérêt.

Prenons les deux cas de figure opposés. L'intégration sera élevée pour une production mettant en œuvre des actifs spécialisés peu redéployables, pour laquelle l'avantage coût des viticulteurs est faible (typiquement en « qualité haute ») et la technologie maison difficile à transférer à ces fournisseurs traditionnels, alimentant un segment de marché dynamique et imprévisible, mais avec un risque millésime limité. Au contraire, le recours à des fournisseurs sera la norme si les actifs sont génériques, l'avantage coût des viticulteurs est élevé (typiquement, en « qualité basse »), un cahier des charges est facile à faire accepter par les fournisseurs traditionnels, la marque alimente des marchés matures, et s'il y a une forte variabilité des millésimes.

La nature des produits échangés sur les marchés intermédiaires (i.e. vrac plutôt que raisins et moûts) et le plus fort risque climatique sont deux explications à la plus faible intégration verticale amont dans le cas français. Enfin, contrairement à une opinion couramment admise, la disponibilité relative de la ressource foncière n'est pas indispensable pour comprendre les choix organisationnels des acteurs.

La limite de ce travail tient surtout à la méthodologie employée. Ne disposant de bases de données disponibles satisfaisantes, nous avons dû recourir à la technique du questionnaire, afin d'évaluer des dimensions comme la spécificité et l'incertitude. Le recours à l'évaluation subjective par des informateurs clés est une technique largement utilisée par les auteurs se référant au courant des coûts de transaction (Anderson et Schmittlein, 1984 ; Masten et al., 1989, 1991 ; Teece, 1982). Les échelles d'intensité sont construites sur la base d'une évaluation réalisée par les informateurs eux-mêmes et non pas sur des indicateurs « objectifs » (Gonzales-Dia et al., 2000). Le biais dans les réponses, dues aux perceptions individuelles, est propre à toute approche psychométrique.

A cela s'ajoute la possibilité de causalité inverse entre variables dépendantes et indépendantes. Toutefois, la technique nous paraît la plus adaptée – compte tenu de l'hétérogénéité de la population de firmes et des contextes nationaux particuliers. Les résultats doivent être considérés avec les précautions d'usage.

## Appendice. Exemple de courriel de sollicitation

---

Date: Tue, 10 Feb 2004 18:21:41 +0100

From: university.survey@enesad.inra.fr

Subject: University of Burgundy Wine Research (attention : **nom de l'informateur clef**<sup>1</sup>, **nom de la société**)

To: **courriel de l'informateur clef**

Attention : **nom de l'informateur clef, nom de la société**

Dear Sir or Madam,

Within the framework of a study led by the Center of Economics and Sociology applied to Agriculture and Rural Spaces, a non-profit Research Institute within the Burgundian University, we are carrying out a survey on the organization of supply in grapes, must and bulk wine with 4,800 wineries in 9 countries (Australia, Canada, France, New Zealand, South Africa and the U.S.A).

You will need about 20 minutes to fill in the questionnaire. Your participation in this survey will help us answer the following questions: (1) What are the constraints that affect the competitiveness of your company and more generally the competitiveness of wineries ? (2) When is integration in grape growing justified ? (3) To what extent does the institutional environment of firms affect their supply choices ?

We guarantee that the identity of respondents and the answer to individual questions will be kept strictly confidential. No company will be named in any publication or oral communication emanating from this research. Every responding company will receive a brief summary of results via e-mail in May 2004, including statistical analysis at the aggregated and at the country level, followed by a 20-pages research report in September 2004. We really appreciate your help and we are very grateful to you for taking time to answer our questions.

Please follow this link : <http://www.dijon.inra.fr/esr/enquete/indexva.php?id=code entreprise><sup>2</sup>

Philippe Perrier-Cornet, Dean of CESAER (perrier@enesad.inra.fr)

Sylvain Rousset, PhD student, Research Assistant (rousset@enesad.inra.fr)

Michel Visalli, Web Survey Administrator (visalli@enesad.inra.fr) :

---

<sup>1</sup> Si disponible. Sinon : « General Manager » (« Monsieur le Directeur Général », pour la France)

<sup>2</sup> En cliquant sur ce lien, le répondant est automatiquement connecté au questionnaire web, sur l'interface appropriée (langue, unités monétaires, unités de mesure)

**PARTIE III.**  
**LA COORDINATION HORIZONTALE**  
**DE LA QUALITE**

# Chapitre 6

## Formes hybrides de gouvernance et intervention publique dans les filières AOC

---

Dans la II<sup>ème</sup> partie, nous avons mis en évidence certains déterminants des choix organisationnels des metteurs en marché vinicoles, négociants-éleveurs et vineries. Au travers du cas californien, nous avons montré l'importance des problèmes de mesure des attributs des transactions en viticulture de qualité haute ; plutôt que de déterminer un paiement indexé à la qualité de la matière première, les vineries contrôlent les inputs de leurs fournisseurs sur un mode adaptatif impliquant une délégation significative d'autorité (chapitre 2). La faible disponibilité de compétences extérieures et l'interdépendance entre les processus d'apprentissage en vigne et en cuve font cependant de la gouvernance intégrée une forme comparativement plus efficace de pilotage du changement ; dans les régions littorales, Côte Centrale californienne, archipel néo-zélandais, l'intégration verticale s'est ainsi développée durant les années 1990. L'ancrage territorial des entreprises d'aval s'est affirmé, sans que les ressources ne revêtent toutefois la dimension collective de celles des systèmes productifs européens de terroir (chapitre 4).

Une enquête auprès de metteurs en marché en France et dans cinq Nouveaux Pays Exportateurs confirme le rôle important de la spécificité des actifs (savoir-faire et investissements matériels faiblement redéployables) dans le choix de la structure de gouvernance. Elle suggérait également que le moindre risque climatique dans les vignobles du Nouveau-Monde favorise l'intégration de l'amont par les industriels (chapitre 5).

Enfin, la comparaison avec le cas bourguignon met en lumière le fonctionnement particulier des marchés de matière première dans les vignobles français – où les récoltants assurent fréquemment la première transformation, et où des règles strictes à la production encadrent les choix techniques des entreprises.

La III<sup>ème</sup> partie traite du fonctionnement économique des AOC viticoles et du rôle de la puissance publique dans la garantie des engagements entre acteurs.

Dans ce chapitre, nous allons plus généralement étudier les arrangements institutionnels horizontaux générateurs d'un ordre privé, prenant dans leur mise en exécution la forme de règles de Droit.

Dans le cas du vin d'appellation, le dispositif combine une autorégulation de la profession avec le recours à la réglementation publique. Cette autorégulation prend dans la pratique la forme de conditions de culture de la vigne définies à l'échelle communale ou régionale par les collectifs de récoltants ; celles-ci sont ensuite inscrites dans des décrets.

Il s'agit d'une forme très spécifique d'intervention de l'Etat dans l'agriculture française, en marge de la régulation sectorielle.

Les tactiques d'intervention agissant sur l'environnement des entreprises sont considérées comme compatibles avec les phases de libéralisation (s.1). Selon la grille de lecture de la Nouvelle Economie Institutionnelle, l'Etat joue le rôle d'une tierce partie garantissant la bonne exécution des contrats en rendant crédibles les engagements collectifs (s.1.1). C'est une forme d'intervention publique à priori légitime et pouvant jouer un rôle dans l'appui à des filières de qualité (s.1.2), à condition de ne pas limiter la concurrence (s.1.3).

Les structures hybrides comme les franchises et les marques collectives utilisent des instruments de coordination prenant la forme de règles privées contraignantes pour les participants (s.2). Dans le cas des filières sous appellation d'origine (A.O), celles-ci sont validées et appuyées par la puissance publique. Pour certains auteurs on doit assimiler cette réglementation à la protection d'une rente (3.1), tandis que pour d'autres, elle participe de l'efficience organisationnelle des structures hybrides en permettant de garantir la reproductibilité des caractéristiques organoleptiques du produit et la réputation collective (3.3).

## **Section 1. Le design institutionnel, un renouveau de l'intervention publique dans les industries**

Les engagements internationaux des Gouvernements et l'ouverture des économies nationales remettent en cause les interventions ciblées de politique industrielle (Brousseau,

1995)<sup>167</sup>. Les outils traditionnels, prise de participations, subventions, commandes publiques, sont donc délaissés au profit de **mesures agissant sur l'environnement des entreprises**, via la fiscalité, l'aide à la R&D ou bien encore la réglementation de la concurrence : « *De telles politiques sont indéniablement plus libérales – et moins visibles – car l'Etat n'intervient pas directement dans le processus de décision des firmes et ne bloque pas le processus concurrentiel [...] il apparaît plus clairement que les objectifs de promotion du dynamisme et de la compétitivité du système productif national peuvent être poursuivis grâce à des outils plus incitatifs que prescriptifs et s'appuyant sur la concurrence plutôt que la limitant* » (Brousseau, 1995). Politique industrielle et politique de la concurrence sont ainsi aujourd'hui bien moins opposées que par le passé.

Dans ce contexte, l'analyse économique des contrats – au sens large – permet d'éclairer deux nouvelles « *tactiques d'intervention* » pour l'Etat : premièrement son intervention sur ses mandataires, fournisseurs et entreprises bénéficiant d'un monopole réglementé<sup>168</sup>, deuxièmement son encadrement des relations interentreprises, visant à **promouvoir les accords économiquement efficaces** (*idem*).

L'un des résultats importants des travaux réalisés dans la lignée williamsonienne est que les entreprises mettent en place des instruments de coordination, incluant des restrictions verticales et horizontales<sup>169</sup> – non pas pour capter des rentes au détriment de leurs fournisseurs et concurrents, mais pour améliorer leur efficacité organisationnelle, éventuellement au bénéfice de leurs clients et des consommateurs<sup>170</sup>. En conséquence, « [...] *en favorisant ou interdisant telle ou telle forme d'arrangement contractuel, les pouvoirs publics peuvent influencer sur l'efficacité du système productif* » (*ibid.*). Ces résultats plaident pour une approche bienveillante des accords entre firmes, visant à les interpréter au cas par cas plutôt qu'à les prohiber à priori. La doctrine antitrust américaine a évolué dans ce sens (Williamson, 2003)

---

<sup>167</sup> La politique industrielle correspond à « *l'ensemble des mesures prises par la puissance publique pour accroître la compétitivité ou favoriser le développement des activités productives nationales ou effectuées sur le territoire national* » (Brousseau, 1995). Avec le démantèlement des barrières anticoncurrentielles, l'ouverture de zones de libre échange, la déréglementation, les politiques ciblées sont attaquables sur le plan juridique et perdent de leur efficacité.

<sup>168</sup> La théorie des incitations formule un ensemble de modèles Principal-Agent dans lesquels l'Etat cherche à réduire anti-sélection et/ou aléa moral en situation d'asymétries d'information vis-à-vis de l'entreprise réglementée. Dans ces modèles, un régulateur bienveillant vise un optimum de second rang (Lévêque, 1998). On se reportera à Brousseau (1995) et Brousseau et Glachant (2000) pour une introduction, à Laffont et Tirole (1993) et Laffont et Martimort (2002) pour des développements consistants. Ces travaux n'intègrent pas l'environnement institutionnel. Parmi les contributions de l'économie des coûts de transaction à l'analyse des industries réglementées, les travaux dirigés par Shirley (2002) sur la délégation de services de distribution et de traitement de l'eau dans les PVD méritent une attention particulière ; ils mettent en évidence l'importance des facteurs institutionnels, notamment la crédibilité des engagements du régulateur, dans la réussite des réformes (Voir également Levy et Spiller (1995) sur les télécommunications, Joskow (2000) sur l'électricité).

<sup>169</sup> Conditions particulières d'acquisition, cahier des charges, zones de distribution exclusive, etc.

<sup>170</sup> Amélioration de la qualité des produits, fiabilité et continuité du service, etc.

Cette posture intellectuelle sur l'application de la réglementation antitrust n'épuise par la figure d'un l'Etat « *aménageur du cadre institutionnel* ». Selon Brousseau, la puissance publique peut en effet intervenir pour (1) renforcer l'efficacité du système judiciaire, afin de limiter les coûts de mise en œuvre de certains dispositifs contractuels privés, (2) abaisser les coûts de rédaction des contrats, en fournissant par exemple des contrats types, (3) créer des institutions améliorant la coordination entre opérateurs, du type des « *bourses de valeur, marchés de gros* » (*ibid.*).

Les interventions préconisées ne sont pas nouvelles tant la figure de l'Etat-aménageur est diffuse dans les économies modernes : l'Histoire témoigne ainsi de l'engagement de la puissance publique dans la mise en place de dispositifs institutionnels générant des incitations positives... mais également des effets négatifs de la capture de la réglementation à des fins monopolistes (North, 1990). Par ailleurs, la stagnation de certaines économies du tiers monde à reconsidérer le rôle des « *règles du jeu* » dans les mécanismes concurrentiels.

Les institutions peuvent accroître les coûts de transaction et avoir une influence tant au niveau des arbitrages des firmes entre structures de gouvernance que du développement de l'économie dans son ensemble. Un mauvais « *design institutionnel* », pour reprendre la terminologie de North, est susceptible de freiner le développement économique : à cause de droits de propriété peu sécurisés, de la corruption, de la bureaucratisation, du risque pour les entrepreneurs d'être expropriés de leurs actifs par un Gouvernement répondant à des demandes clientélistes de transferts, les entreprises étrangères peuvent renoncer à s'installer dans le pays et à contribuer à son développement<sup>171</sup>.

La capacité des institutions publiques à **donner des engagements crédibles** apparaît alors essentielle ; c'est notamment le cas durant les périodes de réforme.

Lorsque l'Etat est lui-même l'un des « *joueurs* » (Lotter, 1995), la crédibilité de ses engagements auprès d'opérateurs privés ou de partenaires étrangers passe le plus souvent par l'institution d'Autorités indépendantes, agences de régulation, banques centrales (Dixit, 1998)<sup>172</sup>.

Enfin, point qui intéresse plus particulièrement les politiques industrielles, le bon fonctionnement des marchés de marchandises comme de facteurs de production est

---

<sup>171</sup> L'ajustement structurel – privatisations et stabilisation des seules variables macroéconomiques – ne garantissent pas le développement dans les PVD et les pays en transition, comme le confirme Williamson (2000) sur le cas des privatisations en Russie post-soviétique.

<sup>172</sup> Sur le plan opérationnel, ces résultats influencent aujourd'hui les réflexions d'organisations internationales comme la Banque Mondiale et l'OCDE. La première a consacré d'importants travaux à l'analyse des réformes des services collectifs (World Bank, 1995 ; Shirley, 1998, 2000 ; Shirley et Colin, 1998 ; Guash et Spiller, 1999). Son dernier rapport reprend largement les thèmes chers à la nouvelle économie institutionnelle (**World Bank Staff**. « World Development Report 2002 : Building Institutions for Markets » Washington, DC : World Bank, 2002). La seconde les intègre explicitement dans ses réflexions actuelles sur la multifonctionnalité de l'agriculture (OECD, 2001a, 2001b, 2003 ; Barthélemy et al. 2003).

tributaire de l'existence de règles en amont, et, en aval, de procédures d'enforcement<sup>173</sup>, définies par Barzel comme la « *menace crédible de faire respecter les engagements* » (Barzel, 2002, traduction libre).

La figure de l'Etat « *aménageur du cadre institutionnel* » se décline ainsi sous deux composantes majeures, celle de l'élaborateur de règles facilitant les échanges, et celle de l'arbitre, de la tierce partie, chargée de faire respecter les engagements des opérateurs privés.

## **1.1. Du rôle de l'environnement institutionnel**

### **§ 1.1.1. L'Etat en tant que tierce partie**

On peut trouver une explication à l'honnêteté, à l'intégrité, quand les « *paiements* » associés à une bonne réputation sont positifs. Avec la complexification de la société, une division sociale du travail de plus en plus élaborée, les traditions, tabous, et autres habitudes, se muent en contraintes formelles. Ces dernières servent alors à compléter et à augmenter l'effectivité des règles informelles, « *jamais formulées consciemment, mais que tout un chacun a intérêt à conserver* », en diminuant les coûts d'information, de contrôle et d'enforcement. En effet, une règle doit être faite pour que l'on puisse (i) juger des violations à cette règle, (ii) mesurer l'étendue de cette violation et (iii) repérer le fautif. Pour North, le marché n'apparaît pas dans un vide institutionnel, au contraire les institutions lui préexistent toujours. En revanche la figure moderne de l'Etat n'est pas indispensable au développement des transactions : « *Le commerce existe même dans une société sans Etat* » (North, 1990, trad. libre). C'est toutefois l'incapacité à développer des institutions minimisant les coûts de transaction qui explique selon lui la stagnation de certaines sociétés du tiers-monde.

Si les asymétries d'information sont élevées sur les marchés, l'échange peut devenir très coûteux, voir impossible (sélection adverse) : des « *contraintes* » peuvent alors lever ce problème, par un système de poids et de mesures unifié, une institution comme le « *code des marchands* » mis en place au Moyen Age en Europe du nord (*idem*).

Dans les sociétés tribales, mentir, tromper, être opportuniste, ne paie pas : le coût de l'information y est faible, les contacts fréquents. Le problème du risque moral apparaît sur les marchés impersonnels : le gain à mentir peut alors fréquemment excéder le gain à coopérer<sup>174</sup>. Il n'est pas gratuit de trouver qu'un contrat a été violé, de mesurer l'ampleur de la violation et de fixer les pénalités.

---

<sup>173</sup> Les rares traductions françaises étant longues et (ou) trop restrictives, nous utiliserons un néologisme en adoptant littéralement le terme anglais « *enforcement* ».

<sup>174</sup> North mobilise volontiers la théorie des jeux. En jeu non répété, la signature d'un contrat engageant à coopérer, avec une tierce partie chargée de l'exécution, permet de dépasser le dilemme du prisonnier : il y a « *self-enforcement* » (North, 1990). Il note qu'en jeu non coopératif mais répété à l'infini, le gain à coopérer est toujours



C'est le rôle de la **tierce partie** ; L'Etat moderne peut, par le biais des lois, décrets et des tribunaux, jouer ce rôle. « [...] *il y a de grosses économies d'échelle (diminution du coût de transaction) à policer et faire respecter les promesses par une politique qui agit comme une tierce partie et use de la coercition* » (North, 1990, trad. libre). Comme le souligne Orléan (1994), ce qui fonde l'efficacité du tiers est alors son extériorité par rapport au jeu stratégique des individus : « *Ces institutions suivent des règles de fonctionnement sur lesquelles aucun doute n'est permis. La véracité des actes qu'elles produisent n'est jamais remis en question par les joueurs [...]* ».

**Table 6.1.** Stades d'évolution du commerce et transformation de l'environnement institutionnel.

Stade	Réseaux sociaux	Coûts de transaction	Enforcement	Contraintes
Village primitif	denses	faibles	menace de violence	informelles
Echanges régionaux	faibles (transactions moins fréquentes)	- plus élevés : mesure, coût de l'enforcement - pas d'autorité politique centrale		préceptes religieux, codes de conduite
Echanges à longue distance	∅	importants : problèmes d'agence, risque de défection	développement des standards de poids, de mesure, des unités de compte (« mix » d'initiatives volontaires et de coercition)	ostracisme envers les renégats (réputation)
Marchés capitalistes	∅ (échanges impersonnels)	très élevés (près de 45% du PIB aux EUA en 1990)	sécurité des droits de propriété : organisation politico-judiciaire	∅ (rationnel-légal)

Source : North (1990)

L'Etat peut être **un arbitre des relations interentreprises**, agissant de fait comme tierce partie. L'enforcement est en effet essentiel dans un monde de coûts de transaction non nuls, où toute interaction entre des individus peut aboutir à un litige ou du moins a le potentiel d'aboutir à une dispute (Barzel, 2002).

En effet, une règle qui ne bénéficie pas de l'enforcement ne peut dans les faits « *délimiter des droits* », ce qui accroît *ex-ante* l'incertitude sur les comportements et réduit les perspectives d'échange mutuellement bénéfiques. En l'absence de tierce partie, les opérateurs privés tendent à mettre en place leurs propres mesures d'enforcement. Or infliger une punition est coûteux et, d'une manière générale, les tierces parties bénéficient d'économies d'envergure dans la mise en place de tels dispositifs : « *Réaliser les gains possibles grâce à la spécialisation requière l'échange, et les accords d'échange doivent être rendus exécutoires. Les parties elles-mêmes peuvent rendre exécutoires les arrangements. L'auto-exécution*

supérieur au gain à la tromperie ; mais ce résultat positif suppose cependant une information sur l'autre joueur or

[self-enforcement] ne marche toutefois bien que pour certains accords. L'exécution par une tierce partie [third-party enforcement] fonctionne souvent mieux, car les tierces parties sont capables de fournir aux acteurs d'un accord un ensemble altéré d'incitations tel que leurs gains nets permis par l'interaction excèdent ceux qu'ils pourraient attendre avec [un mécanisme] auto-exécutoire. L'exécution par les tierces parties, cependant, est coûteux et ne sera pas utilisé dans tous les cas » (Barzel, 2002, trad. libre).

Dans son dernier ouvrage *A Theory of the State*, Barzel reconnaît que l'Etat, et ses tribunaux, ne sont que l'une des nombreuses tierces parties utilisées pour faire respecter les promesses entre individus : « Les tierces parties organisées contemporaines incluent, parmi d'autres, le système légal de l'Etat, les firmes, l'église catholique, l'Organisation Mondiale du Commerce, et la Fédération Internationale de Tennis » (Barzel, 2002, trad. libre). Le pouvoir d'enforcement de l'Etat, c'est-à-dire en définitive sa capacité à imposer des coûts aux fraudeurs, est toutefois singulier car il se fonde sur la violence, or l'Etat moderne bénéficie pour ce mode d'enforcement d'une magnitude bien supérieure à tout individu ou groupe d'individus<sup>175</sup>. Toutefois, le recours à l'Etat n'est efficient que si celui-ci peut baser son arbitrage sur des éléments objectifs et est, de surcroît, perçu comme neutre et impartial, sans quoi la collectivité pourrait le suspecter de s'engager dans des activités d'extorsion ou de transfert ; aussi on peut supposer que les individus auront tendance à recourir à des « mécanismes de résolution des litiges » autres que le recours à l'Etat quand ce dernier n'est pas crédible ou que des difficultés de mesure des comportements et de délimitation des « droits économiques » apparaissent.

En effet, Barzel souligne que l'existence, dans une nation démocratique moderne, de droits légaux – comme le droit de propriété – n'épuise pas le problème de **la délimitation efficiente de droits économiques**<sup>176</sup> : « [...] il n'y a pas une niche dans la réalité où les droits de propriété peuvent être délimités pleinement et sans coût » (*ibid.*).

Par ailleurs, d'autres tierces parties, mieux informées, plus compétentes dans l'administration de la preuve, peuvent se substituer aux tribunaux ; l'auteur prend l'exemple de la *National Grain and Feed Association*, qui propose à ses adhérents un mécanisme complet d'arbitrage : l'enforcement se base sur la publicité (mauvaise) faite aux récalcitrants et l'expulsion de l'organisation (Barzel, 2002).

---

dans un monde fait d'échanges impersonnels, cela devient délicat (Voir également Greif, à paraître).

<sup>175</sup> L'auteur souligne que les organisations criminelles utilisent également la violence comme moyen de faire respecter les engagements.

<sup>176</sup> Par exemple, la délimitation précise de droits de propriété fonciers n'implique pas que les droits d'usage de l'eau située dessous les parcelles agricoles soient spécifiés de façon efficiente : l'agriculteur est incité à surexploiter la nappe (Barzel, 2002).

En dehors de la violence légitime, qui reste dans nos sociétés le monopole de l'Etat, l'autre mode d'enforcement par une tierce partie se base donc sur ce que Barzel appelle les « *relations de long terme* », nouées entre membres d'une même profession, confrérie, confession, etc.

Ces dernières peuvent traverser les frontières des nations. « *Differentes parties imposent des coûts par des moyens différents. L'Etat impose des coûts par l'utilisation de la force physique de la police, et l'église catholique au travers de l'excommunication et de la perspective du purgatoire. Il devient évident à partir de ces illustrations que la capacité d'imposer des coûts ne nécessite pas l'utilisation de la force physique, pas plus que cela ne requiert une organisation formelle* » (Barzel, 2002, trad. libre).

### § 1.1.2. L'Etat élaborateur de standards

L'enforcement est d'autant plus aisé que les transactions portent sur des biens standardisés, plutôt que sur des produits répondant à une spécification particulière de la part de l'un des contractants ; l'existence des standards suppose en effet des méthodes d'appréciation objectives des attributs, afin de savoir si le bien atteint le standard ou non. Dans ces conditions, quand le bien est une marchandise simple (commodity), l'arbitrage par une tierce partie non spécialisée, le tribunal d'Etat, peut être la solution la plus efficiente : « *Le contrat peut être exécuté en utilisant l'Etat pour vérifier que les provisions attendues du contrat ont été réalisées* » (ibid.).

En amont, **en contribuant à la création de standards** – calibres, systèmes de poids et de mesures, conditionnement réglementaire des produits – l'Etat favorise les échanges marchands en diminuant les coûts de recherche d'information, d'assortiment et de négociation entre opérateurs privés : « *L'échange par contrat nécessite la mesure des attributs des marchandises échangées. Une telle [activité de] mesure est coûteuse, mais ce coût peut être diminué par la standardisation quand elle est appliquée à une large échelle. La standardisation diminue également les coûts de litige, car elle permet de rendre limpide ce sur quoi les parties se sont accordées* » (ibid.).

Notons que dans la sphère agroalimentaire, cette intervention publique est très ancienne, menée souvent au nom de la « fraude ». Le rôle de l'Etat « *aménageur du cadre institutionnel* » « s'auto-entretient » d'une certaine façon puisqu'une uniformisation croissante – par voie réglementaire – des attributs transactionnels, crée les conditions d'efficacité des tribunaux publics.

### § 1.1.3. Le paradoxe du monopole de la violence légale

Un autre problème posé par North est que l'Etat va chercher à utiliser son pouvoir de délimitation des droits économiques à son propre compte. Il faut donc une **Constitution** pour restreindre ce pouvoir tyrannique : « *Les droits politiques sont un élément de la protection contre la violation des droits économiques* » (North et Weingast, 1989, trad. libre). North et Weingast (1989) opposent ainsi l'Angleterre à l'Espagne des XVI et XVIIèmes siècles. Ils montrent que des institutions appropriées peuvent améliorer la construction de la réputation en agissant comme des contraintes dans les circonstances où la réputation est insuffisante pour éviter l'opportunisme<sup>177</sup>. Dans le cas de l'Angleterre, le Parlement supprime après la guerre civile les cours d'exception, les problèmes de propriété sont traités selon la *Common Law*, le souverain n'est plus au-dessus de la loi et le Parlement a un droit d'audit sur le Gouvernement ainsi qu'un droit de veto. Par ailleurs les engagements réciproques sont crédibles, car il y a pour le souverain à la fois une assurance de disposer d'un socle financier solide (rentrée régulière des taxes et impôts votés par le Parlement) et le danger de révocation brutale en cas de tentative de comportement opportuniste.

Cette évolution institutionnelle s'est avérée profitable à la fois aux finances du Gouvernement et aux profits des Lords, car les échanges sur le marché boursier se sont développés, les manufactures ont pris leur essor, et le PIB a connu une forte croissance.

A l'opposé, dans le cas de la Couronne espagnole, la bureaucratisation de l'économie, les banqueroutes successives de l'Etat, des droits de propriété non sécurisés -confiscations récurrentes, expulsion des juifs et des maures entre 1557 et 1647 - ont à la même époque bloqué le développement du pays; en outre tandis qu'en Angleterre les institutions nouvelles ont favorisé l'émergence du grand marché impersonnel permettant de bénéficier des avantages de la spécialisation, en Espagne les entrepreneurs sont restés « *englués* » dans des pratiques inefficaces, la connivence politique, le maintien du prestige familial, etc.

### § 1.1.4. Le rôle des institutions dans le changement économique

Selon North, un marché efficient est fondé sur des institutions qui encouragent la mobilité des facteurs, l'acquisition de qualifications, la production ininterrompue, la transmission rapide et sans coût de l'information, l'innovation dans de nouvelles technologies. La croissance des Etats-Unis à la fin du XIXème siècle s'explique ainsi selon lui par un environnement institutionnel **offrant des incitations à s'engager dans des activités économiques « productives »** : Constitution américaine protégeant la

---

<sup>177</sup> A la question « *Qu'est-ce qui empêche un souverain à qui on a fait un prêt de garder l'argent ?* » la théorie des jeux répond que seule la réputation est le garant. Mais en période de guerre par exemple, le souverain peut être tenté de privilégier le court terme, d'extorquer les profits des entrepreneurs. Ses engagements à ne pas être opportuniste ne sont crédibles que s'il restreint volontairement son pouvoir absolu.

propriété privée, politiques en faveur de l'éducation, réglementation bancaire, etc. Les institutions affectent la performance de l'économie par leurs effets sur les coûts relatifs.

A contrario, dans de nombreux pays en développement, les représentations des acteurs ne les poussent pas à rompre avec des systèmes politiques et des modes d'organisation qui ne permettent guère en pratique d'augmenter la productivité, car la préoccupation est plutôt la « redistribution » et la formation de conditions de monopoles. De même, toutes les institutions n'abaissent pas les coûts de transaction : celles qui créent des barrières à l'entrée, qui accroissent le coût de l'information, les augmentent au contraire. Ces règles « inefficaces » reflètent le pouvoir de négociation des contractants mais aussi des unions professionnelles, des lobbies. Du fait de limites cognitives, aucun entrepreneur n'est capable de maximiser le profit dans la réalité, il n'y a donc pas de combinaison productive idéale donnée par avance ; par conséquent, c'est la société qui permet le plus d'essais et d'erreurs, d'opportunités<sup>178</sup>, qui est à priori la plus apte à résoudre les problèmes de développement.

North adopte ici une perspective autrichienne sur la concurrence (Hayek, 1973) ; des processus de décision décentralisés permettent d'explorer sinon toutes les alternatives, du moins le maximum. Une « bonne » structure institutionnelle doit alors favoriser les succès, en les récompensant, et éliminer les organisations mal adaptées, les situations de rentes. Dans la formulation de North, **les institutions jouent sur l'efficace adaptative des marchés.**

**Table 6.2.** Causes et conséquences du développement et du sous-développement selon North.

	<b>Pays développés</b>	<b>Pays en développement</b>
<i>Coûts de transaction dans la sphère politique</i>	Faibles	Elevés
<i>Idéologie</i>	Hommes politiques ayant un « bon » modèle en tête	Perceptions subjectives
<i>Droits de propriété</i>	Bien délimités, sécurisés Par conséquent efficaces <sup>1</sup>	Mal délimités, non sécurisés Par conséquent non efficaces
<i>Enforcement par les tribunaux</i>	Bon	Mauvais, non crédible
<i>Barrières à l'entrée</i>	Éliminées	Pas éliminées
<i>Restrictions à visée de monopole</i>	Éliminées (politique anti-trust)	Favorisées
<i>Horizon temporel des firmes</i>	Long	Court
<i>Proportion de capital fixe</i>	Importante	Faible
<i>Echelle des entreprises</i>	Moyenne à grande	Petite <sup>2</sup>
<i>Activités favorisées</i>	Favorise l'industrialisation et le développement du commerce	Marché noir, activités redistributives (transferts entre groupes)

<sup>1</sup> Offrant les incitations à s'engager dans des activités productives

<sup>2</sup> Structure duale : multitude de petites entreprises, plus quelques grosses firmes d'Etat

Source : North (1990)

<sup>178</sup> Ensembles d'opportunités (« Opportunity sets »).

Enfin, pour North le **changement institutionnel** est un processus évolutif contrarié car il subit des « *contraintes de sentier* », dus à de petits événements historiques imprévisibles, couplés à des rendements croissants.

De même que dans le domaine de la technologie et des standards, des machines ou des procédures non optimales pourraient se maintenir du fait de rendements croissants d'adoption (David, 1989), la non adoption d'institutions efficaces dans certains pays en développement, y compris dans le contexte d'un Gouvernement démocratique et de droits de propriété bien spécifiés, pourrait s'expliquer par ces irréversibilités (« *lock-in* »), ainsi que par l'imperfection de l'information, biaisant la perception des acteurs économiques. Une conséquence immédiate est que plaquer les règles formelles de pays occidentaux n'est pas une garantie de bon « *aménagement du cadre institutionnel* » (Brousseau, 1995), car les institutions informelles perdurent et leur altération est particulièrement lente<sup>179</sup>.

North souligne ainsi, qu'en Amérique latine, l'apposition au XIX<sup>ème</sup> siècle d'une Constitution similaire à celles des Etats-Unis, dans des nations de forte tradition jacobine (héritage des espagnols et des portugais) n'a pas fonctionné, le centralisme reprenant le dessus au détriment du développement de l'économie de marché.

**Encadré 6.1.** Les institutions : un changement évolutif.

- (1) Des institutions préexistent
- (2) Un sentier est pris
- (3) Se mettent en place des mécanismes auto-renforceurs  
(*Externalités de réseaux, apprentissage des individus et des organisations*)
- (4) Les institutions évoluent avec des irréversibilités  
(*Verrouillage le long d'une trajectoire*)
- (5) Les institutions « *efficaces* » sont celles qui permettent l'adaptation en procurant des incitations à s'engager dans des activités économiques productives

Source : North (1990, 1993)

<sup>179</sup> Williamson estime que le pas de temps s'évalue en siècles (Williamson, 2000).

## 1.2. Le scénario « qualité d'origine », une re-légitimation de la politique agricole ?

La figure de l'Etat « *aménageur du cadre institutionnel* » s'insère assez naturellement dans une trajectoire de l'agriculture européenne, marquée par la fin de la préférence communautaire, l'ouverture à la concurrence internationale des marchés intérieurs et la diminution des aides publiques aux exploitations agricoles.

Selon le groupe de prospective *Agriculture et territoires en 2015* de la Datar, une telle évolution est envisageable à moyen terme, compte tenu des engagements extérieurs de l'U.E. et du contexte politique d'une Europe libérale et élargie.

Toutefois, à l'inverse du scénario de « *l'ordre industriel* »<sup>180</sup>, synonyme de désengagement complet des exécutifs nationaux et communautaire, un scénario alternatif, celui de « *la qualité d'origine* », reposerait sur un renouvellement de l'intervention publique dans la sphère agroalimentaire, fondée sur l'encouragement des initiatives collectives: « *Ce troisième scénario repose sur l'hypothèse de la poursuite d'une dérégulation économique [...] mais se caractérise aussi par une intervention volontariste des pouvoirs publics en matière de réorganisation des marchés. Ce double mouvement n'est pas contradictoire [...] mais dans ce scénario les pouvoirs publics ne sont pas au premier plan. Ils appuient les initiatives multiples et convergentes d'agriculteurs organisés, qui décident de poser les bases d'une nouvelle alliance avec les consommateurs. A l'instar des firmes dans le scénario précédent, ils définissent leur propre conception de la qualité alimentaire et en précisent les modalités de contrôle* » (Lacombe, 2002).

La qualité envisagée par le groupe de prospective s'éloigne de l'ordre industriel – qualité technologique, reproductibilité, sécurité sanitaire – pour s'appuyer sur l'origine, la typicité, le terroir. Pour guider les choix des consommateurs, et au nom de leur « *droit à l'information* », labels et appellations d'origine se multiplient ; les producteurs se fixent des contraintes exigeantes afin de pérenniser la « *représentation positive de leur terroir* » et des organismes de contrôle indépendants vérifient les engagements des producteurs. Des institutions publiques et parapubliques sont chargées « *de certifier, d'homologuer, de valider les produits* » (*idem*). C'est donc toute **une architecture institutionnelle** qui supporte la crédibilité de ces engagements.

---

<sup>180</sup> On se réfère ici aux scénarios formulés dans l'ouvrage collectif dirigé par Philippe Lacombe (**Lacombe, P. (Dir.)** 2002. *L'Agriculture à la Recherche de ses futurs*. Paris : Editions de L'Aube-Datar). Cette publication fait suite aux travaux du groupe « Agriculture et territoires en 2015 », mis en place en 1996 par la DATAR.

Selon les auteurs, l'action publique a sa place dans cette organisation. Ils reconnaissent que, malgré un discours bienveillant, un cadre légal (réglementation AOP/IGP) et des « réussites éloquentes » dans les secteurs vinicoles et fromagers, peu de ressources ont encore été consacrées par la puissance publique à d'ambitieuses politiques de **soutien à la qualité**. Il pourrait toutefois en être différemment dans les années à venir : à condition que l'UE puisse convaincre ses partenaires commerciaux du bien-fondé de la protection de la « *qualité d'origine* », cette dernière pourrait devenir le socle de l'intervention publique communautaire et remplacer les soutiens directs.

Dans la conclusion de ce scénario, « *Vers 2015, environ 80 % de la production agricole française est commercialisée à travers des labels et appellations qui font référence à son origine géographique ainsi qu'à ses conditions de production<sup>181</sup> et de transformation* » (*ibid.*). Dans cette optique, les pouvoirs publics français et européens seraient amenés à redéfinir leur rôle et leurs leviers d'action : « *Ils contribuent à définir les critères de qualité, à homologuer les cahiers des charges proposés par les professionnels, à organiser la visibilité et la clarté du système des labels et des appellations* » (*ibid.*). Pour les auteurs, cela suppose une réorientation radicale d'institutions publiques sectorielles qui ont surtout œuvré jusqu'à présent à l'augmentation des quantités, à la baisse des prix et à la standardisation des produits ; la décentralisation de l'action publique serait également impérative, notamment dans la phase de mise en œuvre.

Dans ce scénario, le rôle des pouvoirs publics, collectivités territoriales et Etat, est important, les premières contribuant à la construction d'une image territoriale pour les produits de qualité, le second réglementant et organisant les marchés ; cette intervention publique « *réinventée* », essentielle à la construction et à la pérennité des accords interentreprises, contribue à **la fixation des règles du jeu** de l'économie (North 1990), des organismes indépendants assurant leur respect par les joueurs<sup>182</sup>.

Comme dans les politiques industrielles décrites par Brousseau (1995), l'Etat « *aménageur du cadre institutionnel* » aurait donc un rôle essentiel et légitime à jouer dans la nouvelle politique agricole, par ailleurs désormais indissociable de la politique alimentaire.

---

<sup>181</sup> Dans les produits à qualité d'origine les auteurs incluent l'agriculture biologique.

<sup>182</sup> La puissance publique (administration de la répression des fraudes, tribunaux) conservant leurs prérogatives d'arbitrage en dernier ressort.



**Table 6.3.** Caractéristiques du scénario du groupe de prospective Datar « *La qualité d'origine* ».

---

<b>Le contexte</b>	<p><i>Un nouveau contrat social</i></p> <p>Dans une économie mondiale dérégulée, l'Union européenne bénéficie d'une assez forte croissance, s'élargit et renforce les politiques communautaires. Elle réaffirme ses préférences collectives et obtient de l'Organisation mondiale du commerce la protection de ses signes de qualité d'origine en échange de l'ouverture de son marché. Sur le plan intérieur, elle consolide ses politiques de redistribution et d'équilibre territorial et mise sur l'établissement de contrats entre les acteurs privés et publics pour susciter l'initiative et encourager le partenariat.</p>
<b>La politique et les marchés</b>	<p><i>L'action publique et le marché</i></p> <p>Les pouvoirs publics font de la qualité d'origine le fondement de la politique agricole. Les aides directes baissent fortement et les marchés sont ouverts à la concurrence. L'Etat encourage vigoureusement la généralisation du système des labels et appellations, qui prennent de fait le relais des barrières douanières en orientant les choix des consommateurs européens, demandeurs de garanties sur la qualité de leur alimentation.</p>
<b>Les formes de l'agriculture</b>	<p><i>Une agriculture verte</i></p> <p>Les agriculteurs tournent le dos au productivisme pour définir, après concertation avec les pouvoirs publics et des associations, des modes de production moins intensifs. Les signes de qualité sont associés à des cahiers des charges exigeants au nom de la qualité des produits et de l'environnement. Les pratiques sont contrôlées. Les hormones et les OGM ne se diffusent pas.</p>
<b>Les acteurs</b>	<p><i>Organisations de producteurs et pouvoirs publics</i></p> <p>Les organisations professionnelles agricoles se renouvellent, les groupes d'agriculteurs deviennent moteurs des initiatives collectives. Les pouvoirs publics refondent leur action autour des règles de la concurrence, de la définition des produits, du contrôle des pratiques et de l'appui aux projets. Les associations de consommateurs et d'écologistes participent à l'élaboration des cahiers des charges et à la définition de la qualité.</p>
<b>Les territoires</b>	<p><i>Nouvelles hiérarchies régionales</i></p> <p>Une nouvelle différenciation régionale s'instaure. D'un côté, des régions qui disposent d'avantages naturels et humains (paysages, ressources, capacités d'organisation, savoir-faire, réputation) et qui parviennent à valoriser leurs produits. De l'autre, des régions peu estimées ou mal identifiées par les consommateurs, qui ont plus de mal à résister à la concurrence et dans lesquelles la production agricole régresse.</p>

---

Tiré de Lacombe (2002)

### 1.3. Coordination entre entreprises ou bien entente. Quid de la politique de la concurrence ?

L'un des obstacles à surmonter pour la réalisation du scénario précédent est sa compatibilité avec la libre concurrence, dont l'Etat moderne est le « gardien ». Le Gouvernement ne peut soutenir et même faciliter les engagements collectifs entre producteurs que si ces derniers ont pour objet une amélioration économique, et ne sont pas des ententes dont le fonds est d'assurer **un transfert de surplus**.

La politique anti-trust peut en effet s'appuyer sur de solides arguments économiques (Perrot, 2003)<sup>183</sup> ; le droit de la concurrence a pour objectif la protection du fonctionnement concurrentiel des marchés, assurant sous certaines conditions l'efficacité économique (Marette et Raynaud, 2003). La politique de la concurrence de l'UE est mise en œuvre par la CE (DG-IV) ; selon cette dernière, « *Les accords secrets de cartels figurent parmi les restrictions de concurrence les plus graves. Ils se traduisent par des augmentations de prix et une réduction du choix offert aux consommateurs. Ils ont également un impact négatif sur l'ensemble de l'industrie européenne en renchérissant le coût des services, des marchandises et des matières premières pour les entreprises européennes qui se fournissent auprès des participants aux cartels* » (Rapport d'activité 2001 de la CE, cité par Pénard, 2003). Le volet antitrust de la politique communautaire prohibe en conséquence les ententes interentreprises<sup>184</sup> ; toutefois si elles sont jugées par la Commission européenne (CE) comme indispensables au progrès économique et si les consommateurs en bénéficient, elles peuvent être admises (Buccirossi, Marette et Schiavina, 2003).

Selon Valceschini (2003), dans les années à venir, la politique de la concurrence pourrait être amenée à jouer un rôle important dans l'intervention publique touchant à la sphère agroalimentaire, notamment dans la réglementation des relations entre agriculteurs, industriels et grande distribution et la protection du consommateur. Marette et Raynaud identifient deux grands domaines d'application de la politique de la concurrence à la sphère agroalimentaire : (1) les secteurs d'amont et d'aval, notamment le contrôle des fusions et acquisitions dans l'agrofourmiture et les industries alimentaires, ainsi que la relation de ces secteurs et de la grande distribution avec l'agriculture, (2) le secteur agricole et son organisation, professionnelle et interprofessionnelle.

---

<sup>183</sup> Pour une présentation succincte des différents courants de l'économie de la réglementation, on se reportera à Lévêque (1998), pour l'application au cas des industries de réseau à Curien (2000), pour la formulation des modèles de base de la concurrence imparfaite sous-tendant des prescriptions standard à Gabszewicz (2003), enfin pour une formulation sous l'angle de la théorie des jeux, à Tirole (1995).

<sup>184</sup> En vertu des articles 81 et 82 du traité du 25 mars 1957 modifié instituant la Communauté européenne.

Ces secteurs d'activité ont attiré l'attention des économistes car selon Connor et Erhart (2003), à l'échelle globale, les ententes sur les prix « *les plus nombreuses et les plus préjudiciables* » concernent précisément l'agroalimentaire<sup>185</sup>. Entre 1990 et 2002, une douzaine de décisions importantes ont été prises par la CE concernant les ententes dans l'agroalimentaire, dont 6 dans les industries de transformation, 5 dans la fourniture d'intrants, contre une seule dans la production agricole (*idem*). Des producteurs de bière, de sucre et surtout de composants et additifs alimentaires – lysine, acide citrique, vitamines, gluconate de sodium, méthionine, nucléotides – ont été sanctionnés ; d'autres décisions sont en attente. Certaines décisions ont par ailleurs été prises en coopération avec les autorités de pays tiers comme la *Federal Trade Commission* (Buccirosi, Murette et Schiavina, 2003) et le ministère américain de la justice. Dans l'UE comme aux EUA, les sanctions ont été durcies. La seconde moitié des années 1990 a vu se multiplier les poursuites contre des cartels globaux dans la sphère agroalimentaire (Connor, Erhart, 2003).

**Table 6.4.** Cinq cartels globaux avec des amendes infligées à des entreprises par les Etats-Unis, la CE et le Canada, 1996 – 2002 (en millions US\$).

<i>Cartel</i>	<i>Etats-Unis</i>	<i>CE</i>	<i>Canada</i>
Lysine *	92,5	97,9	11,5
Acide Citrique *	110,4	120,4	7,9
Vitamines *	32,5	756,9	64,0
Gluconate de sodium *	32,5	51,2	1,6
Electrodes de graphite	436,0	172,0	15,5
Total	1 577,9	1 213,3	100,5

\* Intrants des IAA

Source : Connor, Erhart (2003)

Dans leur pratique de collusion active, les cartels mettent en place un ensemble d'accords, allant de l'entente sur les prix au partage pur et simple du marché, comprenant l'exclusion des « outsiders » : « *Dans le cartel de l'acide citrique [...] l'entente impliquait les cinq principaux producteurs mondiaux (dont Hoffman-La Roche et Archer Daniels Midland) et consistait à attribuer des quotas de vente à chaque membre, à fixer des prix cibles et des prix plancher et à échanger des informations précises sur les ventes. Les entreprises s'étaient entendues pour limiter, voire supprimer, toutes les remises accordées à leurs clients. Des réunions régulières étaient organisées pour s'assurer du bon fonctionnement de l'accord. Un système de compensation avait été prévu, qui contraignait chaque membre ayant vendu son quota à verser une contrepartie monétaire aux autres membres. Les membres du cartel s'étaient aussi concertés pour bloquer les exportations de producteurs chinois* » (Pénard, 2003).

<sup>185</sup> Le lecteur pourra se reporter au numéro spécial de la revue *Economie Rurale* sur la politique de la concurrence dans l'agroalimentaire (numéro 277-278 de septembre-décembre 2003).

Des règles de fonctionnement agréées par les participants et des mécanismes internes d'enforcement accompagnent la collusion ; comme le souligne Pénard, étant illégales ces ententes ne peuvent s'appuyer sur les Courts pour le respect des promesses, ils sont de surcroît instables car les vues des entreprises peuvent diverger, dans la phase de conclusion de l'accord comme dans celle d'exécution. C'est donc la menace de représailles futures qui peut discipliner les oligopoleurs<sup>186</sup>.

Compte tenu de la petite dimension des structures, l'agriculture est peu concernée par les questions de position dominante et de concentration, mais plutôt par **les pratiques d'entente et de collusion** (Marette et Raynaud, 2003). Les conditions d'existence et de stabilité d'un cartel « standard » sont cependant difficiles à réunir dans ce secteur, compte tenu notamment du grand nombre d'opérateurs à mobiliser et de la difficulté à détecter les déviations à la règle agréée ; seules des pratiques acceptées et réglementées par la puissance publique, comme les contrats interprofessionnels prévoyant des mesures de blocage et de déblocage, sont susceptibles de pérenniser les pratiques collusives.

Si l'agriculture est à priori exemptée de certaines règles de la concurrence<sup>187</sup>, une stricte interprétation des règlements a conduit la CE à sanctionner récemment des syndicats agricoles français du secteur bovin pour une entente fixant un prix minimum pour la viande ; un précédent a donc été introduit, mal vécu par les organisations professionnelles agricoles : « *Les ententes sur les prix et/ou les quantités sont très clairement prohibées au niveau des agriculteurs, alors que ces derniers considèrent souvent ces ententes comme nécessaires pour contrecarrer le pouvoir de marché des industries de transformation et de distribution* » (Buccirossi, Marette et Schiavina, 2003).

La justification économique reconnue par la CE est l'amélioration de l'efficacité productive des producteurs – à condition qu'elle bénéficie aux consommateurs.

Dans ces conditions, la politique de la concurrence ne s'oppose pas à une politique agro-industrielle favorisant l'auto-organisation des familles professionnelles : « *Sans prétendre trancher dans ce débat, il est possible de noter que ces deux objectifs que sont le renforcement de la concurrence en amont et en aval et la coordination entre agriculteurs ne sont pas forcément incompatibles* » (Marette et Raynaud, 2003).

En termes normatifs, il s'agit pour l'Autorité publique de déterminer si ce type d'organisation est le support d'une coordination efficiente ou bien la manifestation de comportements collusifs (Joskow, 2002 ; Marette et Raynaud, 2003).

---

<sup>186</sup> Les jeux répétés donnent des résultats allant dans ce sens. Voir Tirole (1995, tome 2) pour les formulations générales et Pénard (2003) pour le développement des conditions de stabilité des accords de collusion et une application aux cartels agroalimentaires.

<sup>187</sup> Règlement 26/62 du Conseil de l'Europe.

Sur le plan du « *feedback* » entre entrepreneurs et environnement institutionnel (North, 1990), ceci revient à apprécier si l'action visant à mobiliser les pouvoirs publics s'apparente à la légitime sollicitation de l'Etat « *aménageur du cadre institutionnel* » (Brousseau, 1995) ou bien à la « *capture d'une rente réglementée* » (Krueger, 1996). Comme le souligne Ménard, dans les faits, il est parfois délicat de dissocier les objectifs poursuivis (Ménard, 2003).

**Table 6.5.** Les principales écoles de la réglementation.

<i>Ecole</i>	<i>Démarche de l'analyse</i>	<i>Caractérisation du réglementeur</i>	<i>Origine de la réglementation</i>	<i>Finalité de la réglementation</i>	<i>Prescription</i>
Economie publique	Normative	Epris de l'intérêt général et omniscient	Défaut de marché	Allocation efficace de Pareto	Réglementer en présence d'un défaut de marché
Economie Industrielle	Positive	Vénal et au service des groupes d'intérêt	Marché politique	Redistribution	Supprimer la réglementation
Nouvelle économie publique	Normative	Contraint à rechercher l'intérêt général et dépendant des défauts de marché	Défaut de marché	Allocation efficace de Pareto (optimum de second rang)	Réglementer en minimisant les défauts de réglementation
Economie institutionnelle	Positive	Cherchant à minimiser les coûts et ouvert à toutes les solutions, y compris le laisser-faire	Coûts de transaction	Allocation efficace de moindre coût (minimisation des coûts de production et de transaction)	Ne réglementer que si les autres solutions sont plus coûteuses

Tiré de Lévêque (1998).

## **Section 2 - Les formes hybrides de gouvernance : labels et marques collectives comme dispositifs de coordination efficients**

Entre les Marchés et les Hiérarchies, cas polaires considérés initialement par Williamson (1971), la NEI donne une importance croissante aux formes Hybrides, définies comme « *des relations contractuelles de long terme qui préservent l'autonomie des parties mais qui, par rapport au marché, fournissent des sauvegardes supplémentaires spécifiques à la transaction* » (Williamson, 1991).

Elles se caractérisent par un transfert partiel de pouvoir d'allocation de ressources, sans transfert simultané des droits de propriété. Ménard (2002) englobe sous ce vocable des arrangements comme les franchises ou les contrats interentreprises de long terme, les joint-ventures, les coopératives agricoles, les partenariats technologiques, etc.

Une littérature empirique croissante se préoccupe de ces arrangements. Selon Masten, il s'agit d'un ensemble hétéroclite : « *Le terme hybride ne fait pas référence à une catégorie distincte de formes organisationnelles mais à une collection de diverses relations qui combinent contractualisation et intégration verticale, ou se situent entre le marché et la hiérarchie, en terme d'intensité des incitations et de coûts bureaucratiques* » (Masten, 1996, trad. libre). Pour d'autres auteurs, c'est au contraire une forme organisationnelle disposant de caractéristiques particulières, notamment un droit résiduel de contrôle laissé à l'Autorité (Ménard, 1996). Dans la transaction considérée, il y a une dépendance significative des deux parties du fait de la spécificité des actifs, mais cependant pas suffisamment pour nécessiter un « *gouvernement intégré* » au sein d'une firme. Les formes hybrides partagent toutefois avec les organisations formelles le fait d'être guidées « *par une coopération consciente* » (*idem*) ; mais elles ne possèdent pas d'administration à proprement parler, puisque les arrangements s'établissent entre entités juridiquement distinctes : seules des formes « *faibles* » de contrôle peuvent être établies. En outre le système légal est peu efficace pour assurer la sauvegarde des relations bilatérales, d'où l'importance de clauses de sauvegarde pour pérenniser la relation.

Les formes hybrides combinent une mise en commun de ressources destinées à générer une quasi-rente avec le maintien de la séparation des droits de propriété. Cette combinaison « *favorise les comportements opportunistes* » (*ibid.*) et nécessite par conséquent la mise en place de procédures de sauvegarde.

En effet si la relation ne peut pas être sécurisée, « [...] *la possibilité de comportement post-contractuel opportuniste engendre une « perte d'efficacité »*. Comme les contractants, devant cette menace éventuelle, peuvent renoncer à effectuer des investissements spécifiques pour éviter d'être « *locked-in* » (« *enfermés dans la relation* »), la présence de coûts de transaction élevés entraînent des répercussions sur les coûts de production » (Baudry, 1995). La menace de perte de la quasi-rente peut conduire à l'unification des deux parties, comme dans le cas emblématique Fisher Body-General Motors (Klein, Crawford et Alchian, 1978). C'est pourquoi Williamson voit ces structures comme des formes transitoires. A l'inverse, d'autres auteurs les considèrent comme des arrangements durables, voire la forme la plus commune d'organisation des relations économiques.

L'arbitrage entre les structures de gouvernance procède pour les entrepreneurs d'une telle **recherche d'efficacité** plutôt que de comportements stratégiques (Williamson, 1993)<sup>188</sup>.

---

<sup>188</sup> Selon Williamson, l'efficacité organisationnelle a été négligée par les économistes : « *La science économique était trop occupée par le problème de l'efficacité allocative – en particulier l'analyse marginaliste – pour prendre en compte l'efficacité organisationnelle* » (Williamson, 1991, trad. française de Williamson, 1985).

Aussi renoncer à la mise en place de certaines structures intermédiaires entre le marché et la hiérarchie ou bien en être empêché par la réglementation (Ménard, 2003) peut **limiter les opportunités d'améliorations productives ou commerciales**, telles qu'une qualité ou bien encore une régularité accrue. C'est pourquoi il est important d'évaluer les propriétés spécifiques de telles structures.

## 2.1. Une structure de gouvernance intermédiaire

Les trois structures de gouvernance diffèrent par **leur mode d'adaptation** à l'environnement économique et technologique. S'inspirant à la fois des travaux de Friedrich Hayek<sup>189</sup> sur les propriétés informationnelles des marchés libres, et de ceux de Chester Barnard préfigurant l'approche managériale, Williamson définit deux modes d'adaptation : l'autonomie (A) et la coopération (C). L'autonomie fonctionne spontanément par l'ajustement entre offre et demande, par le biais des signaux offerts par le système de prix, tandis que la « *coopération* » fonctionne de façon consciente, lorsqu'il y a une dépendance bilatérale entre participants. Les formes hybrides combinent les deux formes d'adaptation.

Par rapport aux marchés anonymes, les incitations sont plus faibles. En outre, l'adaptation au sein de ces formes est à priori plus coûteuse qu'au sein d'une firme car dans une entreprise, l'information est plus facilement accessible, il faut moins d'information pour s'adapter, la résolution des disputes entre établissements ou divisions passe par le « *fiat* » (pouvoir hiérarchique) plutôt que par l'arbitrage ou l'autorité conjointe des deux parties, ce qui rend la firme **plus réactive** que l'Hybride, une firme dispose d'une organisation informelle facilitatrice<sup>190</sup>, enfin il existe au sein d'une firme des incitations internes, promotions, carrières.

Les relations peuvent être bilatérales, comme par exemple les contrats d'approvisionnement en matière première<sup>191</sup> ou bien mettre en présence « *un nombre non négligeable de partenaires disposant d'actifs spécifiques et complémentaires* » (Ménard, 1997), comme dans le cas des **marques collectives**, sur lesquelles nous nous attarderons. Du fait de l'engagement, les clauses de sauvegarde jouent un rôle clef car le risque de hold-up de la quasi-rente générée par l'arrangement hybride est important ; la détection et la punition

---

<sup>189</sup> Notamment Hayek (1938, 1945, 1973).

<sup>190</sup> Ce point est critiquable car certaines formes hybrides en réseau, « *ayant les attributs d'un clan* » (Ménard, 1997), s'appuient également sur une organisation sociale informelle. Williamson lui-même reconnaît que les réseaux confèrent un avantage relatif aux formes hybrides (Williamson, 1991). Les effets de réputation y sont rapidement communiqués ; quand la réputation compte, les gains immédiats de l'opportunisme doivent être jugés au regard des coûts futurs. Aussi les communautés ethniques solidaires profitent souvent des avantages de la forme hybride.

<sup>191</sup> Voir supra chapitre 2.

de l'opportunisme passent alors par la mise en place d'un **mécanisme de supervision** et d'un **système de garantie** (Brousseau, 1993).

Ces dernières procédures sont d'autant plus importantes que les formes hybrides, au contraire des entreprises intégrées, ne disposent pas d'une hiérarchie. Comme le soulignent Raynaud et Sauvée (1999), les **incitations** jouent un rôle important dans le cas des formes hybrides mais moins que sur le marché « spot » ou elles sont par nature très fortes (*high powered incentives*). Dans le cas d'organisations verticales, les clauses des contrats peuvent contenir des incitations au respect de la qualité sous forme de paiement conditionnel, tandis que dans une organisation horizontale comme une franchise ou une marque collective, les clauses vont plutôt chercher à « *gérer l'exploitation de la marque* », à éviter la concurrence entre opérateurs : clauses d'exclusivité territoriale, d'approvisionnement exclusif, etc.

Empiriquement, on constate le grand nombre de formes organisationnelles dans la sphère agroalimentaire. Concernant les formes hybrides « multilatérales », i.e. réunissant plus de deux entités économiques juridiquement indépendantes, deux cas retiennent notre attention, celui du label rouge (Ménard, 1996) et celui de la franchise appartenant aux franchisés eux-même (Raynaud, 1997) ; ces deux exemples sont riches d'enseignements sur le mode de fonctionnement de marques de fabrique collectives.

## **2.2. Deux exemples dans l'agroalimentaire**

### **§2.2.1. Les signes publics de qualité : le cas du label**

Ménard examine le cas du système du poulet label sous l'angle de la théorie des coûts de transaction (Ménard, 1996, 1997). Il note que la structure particulière qu'il assimile à une forme hybride est le produit de l'auto-organisation des producteurs (« *self organisation* »). Il souligne que la spécificité des actifs intervient de façon déterminante mais observe que dans le système label, les actifs physiques sont facilement « redéployables », il y a peu d'actifs dédiés, les ressources humaines sont peu spécifiques. La spécificité de site joue un rôle non négligeable, cependant, c'est le capital de marque (*brand name capital*) qui est crucial pour le système label ; il joue le rôle de signal envers le consommateur et fait figure d'actif hautement spécifique. D'autre part, la spécificité temporelle (*temporal specificity*) joue également un rôle important car la limite de fraîcheur ou la durée d'élevage, fixées par le cahier des charges du label, nécessitent une coordination par le juste à temps. A partir de cas empiriques, il note la diversité des arrangements institutionnels et s'avoue surpris de la réussite (qu'il juge équivalente) de ces arrangements dont aucun ne relève d'une structure totalement intégrée ; l'auteur attribue cette diversité à des facteurs historiques.



Il souligne que le processus de production suit une technologie standard et que seule la phase d'élevage des poussins nécessite « *une attention particulière* », plus ou moins maîtrisée par les éleveurs. D'où l'importance cruciale de ceux-ci au sein de la structure de gouvernance ; ce qui amène à se concentrer sur les arrangements contractuels qu'ils définissent avec les firmes. Ces contrats, qu'ils soient individuels ou collectifs (avec une Union de producteurs), sont pour la plupart « *laissés très incomplets* » ne précisant que des aspects techniques (75% des clauses), renouvelés tacitement d'année en année. Les prix et quantités sont dans une large mesure gérés à travers des agréments verbaux : « *Des variables économiques comme les prix, les coûts, les quantités, sont le plus souvent définies comme des fourchettes (minima, etc)* » (Ménard, 1996).

L'exemple du secteur avicole met en évidence, outre la diversité des arrangements contractuels au sein d'une structure hybride, l'importance d'une instance particulière, l'Organisme certificateur, qui agit comme une tierce partie<sup>192</sup>.

L'argument de Coase (1937) sur la nécessité de recourir à un mode alternatif au marché quand les coûts de transaction s'élèvent est bien illustré par le cas du système label, où les transactions sont nombreuses, multilatérales et difficiles à gérer par les unités économiques. Si les coûts d'administration d'une intégration sont trop grands, la solution intermédiaire apparaît optimale et l'autorité devient le mode spécifique d'adaptation.

Dans le cas d'un contrat bilatéral, on peut se contenter d'un arbitrage (contrat néoclassique), mais « *quand le nombre de participants est important, l'autorité nécessite d'être assise sur des règles définies institutionnellement* » (Ménard, 1996). L'autorité n'est pas déléguée à l'un des cocontractants par l'autre, tous les acteurs délèguent l'autorité à une tierce partie.

Ces acteurs peuvent être extrêmement nombreux : les 138 groupements de qualité des labels rouges comptent 27 110 producteurs, soit plus de 200 éleveurs par groupement en moyenne. L'organisme certificateur agit alors en tant que régulateur en tirant son autorité d'un ensemble d'arrangements privés et publics. Selon Ménard, on ne peut identifier l'organisme certificateur à un cartel visant à établir des barrières à l'entrée, car le nombre de firmes impliquées n'a cessé de grossir durant les vingt dernières années. La réussite économique du système « label » tient donc plus à ses gains constants de productivité et à sa capacité à maintenir des coûts de transaction faibles qu'à l'établissement d'un cartel. Enfin, ces formes hybrides n'apparaissent pas dans un vide institutionnel ; au contraire, l'environnement social du réseau est déterminant et un Comité National des Certifications et Labels pilote des règles institutionnelles.

---

<sup>192</sup> Suite à une décision de l'U.E., les attributions de « régulateur » de l'organisme certificateur ont été données à un groupement de qualité, réunissant éleveurs, accouveurs, abattoirs, etc. Les organismes certificateurs « *nouvelle formule* » sont indépendants et se contentent de gérer la conformité des entreprises au cahier des charges label.

### §2.2.2. Un signe privé de qualité : la marque commerciale collective

D'autres auteurs ont analysé les **arrangements privés multilatéraux** dans la sphère agroalimentaire française. Raynaud par exemple a étudié la structure de gouvernance d'un réseau de firmes associant une quarantaine de meuniers et un nombre considérable de boulangers dans l'exploitation d'une marque collective (Raynaud, 1997, 1998). Une stratégie de qualité haute a été développée par ces entreprises pour répondre à la diminution de la consommation de pain et l'intensification de la concurrence sur le marché de la farine. Dans le cas des biens de consommation, il existe des « *économies d'échelle en matière de promotion* » (Raynaud, 1997), aussi une marque d'envergure nationale permet, pour un réseau de PME et TPE, de diviser les coûts de promotion par le nombre de participants, ce qui assure de capter une fraction supérieure du surplus permis par la différenciation du produit : « *La motivation individuelle à la création d'une marque collective réside dans les économies d'échelle en publicité* » (Rosen, 1996). Participant d'un processus de standardisation et de signalisation d'une qualité haute, la marque permet au consommateur d'économiser sur les coûts de recherche.

Il faut toutefois que l'engagement de l'entreprise qui se signale soit crédible pour qu'un « *contrat implicite* » s'établisse entre le producteur et le consommateur final. La répétition de la relation n'est pas en soit suffisante pour induire des effets de réputation, il faut que le producteur puisse être puni en cas de comportement opportuniste, ici de qualité dégradée, pour que l'engagement soit auto exécutoire : « *C'est la peur de la rupture de la relation, et la perte de la quasi-rente qui lui est associée, plutôt que la peur des recours aux tribunaux qui incite le producteur à honorer ses arrangements* » (*idem*). C'est alors un engagement crédible. La marque est, par conséquent, un investissement fait par la partie informée pour modifier les croyances des autres parties, ici les consommateurs<sup>193</sup>. Dans ces conditions, ces derniers s'attendent à trouver un bien dont la qualité est homogène chez tous les distributeurs, une qualité reproductible. Dans le cas d'une marque collective, la réputation de la marque porte sur tous les agents qui l'utilisent, c'est **une réputation partagée**, ce qui peut entraîner des inefficiences : « *Dans le cas où la propriété et l'exploitation de la marque sont partagées, un problème de respect du niveau de qualité et des modalités d'exploitation vis-à-vis des autres propriétaires s'ajoute [...] Lorsque la propriété est partagée entre plusieurs parties, les gains à court terme liés à la dégradation de la valeur de l'actif peuvent plus que compenser les gains liés à la protection de cette valeur [...] En dernier ressort les consommateurs déçus par la qualité des biens qu'ils ont achetés ne puniront pas seulement l'agent dont le comportement est à l'origine de cette mauvaise qualité mais la marque, c'est-à-dire l'ensemble des agents qui l'exploitent* » (Raynaud, 1997, nous soulignons).

---

<sup>193</sup> Voir notamment Shapiro (1981) et Klein et Leffler (1983).

D'une manière générale, on sait que lorsqu'un actif est partagé par plusieurs propriétaires, le comportement opportuniste des propriétaires provoque une utilisation inefficace de l'actif. Les **externalités horizontales** entre membre du réseau sont bien sûr liées au respect de la qualité des biens (*free-riding*) mais également aux efforts de promotion (les efforts de promotion d'un des meuniers peuvent être parasités par un autre), à la sélection des distributeurs (un meunier peut ne pas être assez rigoureux dans le choix et la surveillance de ses boulangers), enfin à l'évolution de l'environnement économique par nature imprévisible. Il est donc rationnel de mettre en place (1) des pénalités en cas de rupture de la relation, (2) des procédures de résolutions des conflits par l'arbitrage, et (3) des mécanismes d'adaptation aux contingences (*idem*).

On peut donc s'attendre à ce que la structure de gouvernance permettant d'assurer le bon fonctionnement de la marque collective comporte une organisation formelle, des clauses contractuelles, lois, règles et mécanismes d'enforcement, et enfin des mécanismes de prise de décision assimilables à une Constitution (« *Les règles pour faire les règles* »).

Dans le cas particulier étudié par Raynaud, la structure de gouvernance originale établie par les participants a précisément pour objet de réduire ces externalités, qui apparaissent spontanément, c'est-à-dire dans « *l'état de nature* » précédant l'établissement d'un contrat engageant les acteurs.

Le réseau de franchise est en effet assimilable à un réseau de franchise, avec des *master franchisés*, les meuniers, et de franchisés, les boulangers ; ces derniers utilisent la marque collective pour promouvoir leur pain auprès des consommateurs, les meuniers proposent donc à leurs clients boulangers une farine et une stratégie de qualité. Dans la franchise, il y a séparation de la propriété et du contrôle. Il s'agit d'un cas particulier de contrat vertical, une combinaison particulière de restrictions verticales. La propriété de l'actif franchise confère les droits résiduels de contrôle sur cet actif. Ainsi, les attributs du franchiseur sont la conception des contrats, la récupération de la rente, la décision d'évolution des éléments non précisés dans le contrat et enfin le refus d'admission ou l'exclusion d'un franchisé. Dans le cas du réseau étudié par Raynaud, aucun franchiseur ne possède ces attributs car c'est un ensemble de firmes indépendantes, les *master franchisés*, qui ont établi la franchise : **dans ce réseau, les participants sont donc à la fois franchiseurs et franchisés, à la fois Principal et Agent.**

Les aléas dans l'exploitation d'une marque collective expliquent pourquoi les propriétaires de la marque ont établi de façon volontaire une « *partie centrale* », dont ils sont les actionnaires, mais qui reste indépendante en terme de contrôle.

Dans le cas étudié, les meuniers ont fondé une société anonyme qui dispose des pouvoirs d'audit sur les membres du réseau. Selon l'auteur, dans une relation principal agent sans principal, comme dans la production en équipe d'Alchian et Demsetz (1972), « *la menace de pénalités collectives imposées par l'équipe à elle-même* » n'est pas crédible. Le problème de l'aléa moral sur les efforts individuels n'est pas résolu ; il faut donc envisager la création ad hoc d'un principal qui va surveiller les participants et administrer le schéma de rémunération, en étant le créancier résiduel, ce qui l'incite à remplir sa fonction efficacement.

Le paradoxe apparent de la structure de gouvernance mise en place est que **le contrôleur peut surveiller le comportement de ses propres propriétaires**.

Un certain nombre de restrictions sont ainsi fixées – produits utilisés, méthodes de fabrication, hygiène – et contrôlées chez les meuniers<sup>194</sup> et les boulangers du réseau. Comme la possibilité de perte du flux de rente est essentielle<sup>195</sup>, le contrat peut être rompu sans préavis : « [...] *la propriété du meunier franchisé sur son réseau commercial [...] est une propriété conditionnelle, i.e. le meunier reste propriétaire de son réseau commercial tant qu'il respecte les règles de déontologie internes au réseau* » (Raynaud, 1997).

Par ailleurs, le réseau dispose parmi ses instances d'un tribunal interne qui statue sur les éventuels comportements opportunistes ; par l'arbitrage, il évite le recours coûteux aux tribunaux civils. Enfin, toutes les contingences n'étant pas prévisibles et inscrites dans le contrat, des processus de décision ont été déterminés à l'avance, avec une assemblée générale des actionnaires de la société anonyme : « *Dans une situation où plusieurs agents possèdent tous le même pouvoir de négociation, en raison d'une symétrie dans les droits de propriété, i.e. les droits résiduels de contrôle sont partagés, personne ne possède le pouvoir d'imposer ses décisions comme dans une firme* » (*idem.*). En définitive, c'est **un ordre privé** qui est établi par les participants à cette franchise d'un genre particulier.

Les arrangements Hybrides sont fondés sur des contrats très incomplets (gouvernance relationnelle), dans le but de faciliter la coordination d'actifs interdépendants dans un environnement incertain et très complexe à cause de l'autonomie des droits de propriété des participants. Dans le cas des regroupements de producteurs dans l'agriculture, ces contrats sont respectés à travers un ensemble complexe de règles, mêlant « *ordre privé* » - une entité jouant le rôle de « Gouvernement » des firmes – et « *ordre public* », à travers les règles légales et les arrangements politiques régulant ce type de structure de gouvernance (Ménard, 1998).

---

<sup>194</sup> Le laboratoire du groupement analyse les farines, les note : seules celles dont la note dépasse 225/300 sont utilisées pour des farines de la marque.

<sup>195</sup> Le flux de rente perdu par le franchisé en cas de rupture de la relation est un otage (Williamson, 1985). C'est une clause tacite auto exécutoire (« *self-enforced* »).

### **Section 3. Réglementation d'une rente ou bien intervention publique légitime? Le cas des filières sous appellation d'origine**

Les appellations d'origine (A.O.) ont été moins étudiées par les auteurs se référant au différentes branches de la Nouvelle Economie Institutionnelle que d'autres cas d'arrangements multilatéraux comme les franchises, les labels et les marques collectives.

Parmi les travaux empiriques menés sur les mécanismes décentralisés de pilotage de la qualité dans l'agroalimentaire en Europe<sup>196</sup>, quelques-uns abordent cependant le rôle des AOP. Un seul à notre connaissance porte spécifiquement sur les VQPRD, en l'occurrence les DO espagnols (Castillo-Gamacho, 2002a, 2002b). Dans un article synthétisant les résultats d'études de cas en Europe<sup>197</sup>, Raynaud, Sauvée et Valceschini (2002) abordent la problématique de l'alignement des structures de gouvernance verticales sur les mécanismes d'enforcement, pour deux types de produits, ceux signalant leur qualité au consommateur par une marque privée, ceux utilisant un signe public de qualité. Ils confirment empiriquement le rôle du système AOP dans la réduction du coût d'utilisation du marché anonyme dans les approvisionnements des entreprises : « [...] *la certification publique dans le système AOP réduit la nécessité d'une coordination verticale étroite des transactions dans la chaîne d'approvisionnement. Une partie des hasards contractuels reliés à l'enforcement de la qualité sont désormais résolus par l'environnement institutionnel à travers la certification du produit final mais également des procédés de production de tous les agents dans la chaîne d'approvisionnement. La certification officielle économise sur la quantité de capital réputationnel nécessaire pour assurer la qualité aux consommateurs. Cette réduction de la spécificité de marque et de l'incertitude accroît l'efficacité (relative) des structures de gouvernance proches du mode marché* » (Raynaud, Sauvée et Valceschini, 2002, nous soulignons)

**Table 6.6.** Labels de qualité alternatifs et enforcement de la qualité.

Type de label de qualité	Marques privées	« Marques officielles »
Mécanismes d'enforcement	Auto-enforcement (réputation)	Enforcement par une tierce partie (certification publique)
Degré de support institutionnel	0	++
Structure de gouvernance attendue dans la chaîne verticale	Proche de la hiérarchie	Proche du marché

Source : Raynaud, Sauvée et Valceschini (2002)

<sup>196</sup> Sur le terrain français, citons notamment : Ménard (1996, 1997), Mazé (2000, 2003a, 2003b), Raynaud (1997), Sauvée (1996) Raynaud et Valceschini (1997, 1998, ), Raynaud, Sauvée et Valceschini (2002), Valceschini (1995, ?). Pour l'Espagne : Barcala, Gonzales-Dia et Arrunada (2001), pour la Suisse, Barjolles et Chappuis (2000a, 2000b).

<sup>197</sup> 42 cas dans 7 pays européens (France, Allemagne, Grèce, Italie, Pays-Bas, Espagne, Italie).

Le label public ou la marque officielle, signalant une qualité particulière, est partagé par différents agents autonomes. Le consommateur se fonde par conséquent sur la réputation collective plutôt que les réputations individuelles ; dans ces conditions, la possibilité de « *free-riding* » devrait conduire les co-usagers du label à mettre en place une structure de gouvernance visant à policer les comportements.

Selon les auteurs, dans le cas des AOP, les Etats européens consacrent des ressources à l'établissement de droits légaux protégeant les dénominations spécifiques et à l'enforcement des standards. La nécessité pour les opérateurs privés de mettre en place un contrôle hiérarchique ou semi-hiérarchique de l'amont est moins présente que dans le cas de marques privées.

Le rôle des pouvoirs publics est effleuré ; cependant les auteurs ne donnent pas d'interprétation normative élaborée ; compte tenu des caractéristiques transactionnelles, les structures observées sont considérées comme à priori efficaces.

La nature particulière de l'A.O., la possibilité de contingentement des quantités par « saturation » de l'aire délimitée ou bien par le verrouillage du potentiel de production par les participants à la « marque collective », n'est pas abordée par les auteurs.

Dans une autre synthèse d'études de cas en Europe, Chappuis et Sans (2000) constatent que le support politique aux stratégies collectives de signalisation de la qualité peut être élevé. Dans le cas du fromage Comté, c'est un Comité interprofessionnel qui supervise les relations verticales, notamment par l'établissement d'un contrat-type définissant des « *grades* », mais également un prix de référence ; le gouvernement intervient dans ce cas de figure en amont, dans la reconnaissance du Comité et dans la dévolution de certaines prérogatives fiscales. Dans celui du Jambon de Teruel, le gouvernement local d'Aragon travaille en étroite collaboration avec le *Consejo Regulador*, en facilitant la contractualisation entre engraisseurs et abattoirs, par l'établissement de contrats de livraison types, et par le biais d'incitations monétaires (coût du crédit pris en charge par le gouvernement, suppression des aides aux entreprises ne produisant pas pour l'AOP). Le fromage Fontina est selon les auteurs un bon exemple de mobilisation précoce et approfondie des pouvoirs publics locaux, facilitée par l'autonomie conférée à la région d'Aoste; la filière apparaît comme « *une chaîne d'approvisionnement dont la coordination économique est fortement influencée par les institutions publiques* » (Chappuis et Sans, 2000). En effet, la région finance non seulement partiellement les activités du *Consorzio Produttori Fontina*, mais, depuis les années 1950, elle soutient activement la modernisation des infrastructures, avec entre autre la construction de fruitières.

Pour Chappuis et Sans ce support institutionnel élevé peut être considéré comme préoccupant, surtout dans le contexte de diminution et délégitimation des concours publics à l'agriculture : « [...] *il est difficile de déterminer jusqu'à quel point la performance collective est due à un support public ou à un marché qui rémunère un produit spécifique et de haute qualité* » (Chappuis et Sans, 2000).

Point essentiel, les auteurs relèvent le conflit entre ces arrangements privé/public, et la politique de la concurrence : « *La question [de la gestion des volumes] est très débattue car elle entre souvent en conflit avec les politiques anti-trust qui interdisent les arrangements sur les volumes et les prix* » (*idem.*)<sup>198</sup>.

Le cas des filières sous A.O. a ainsi donné lieu à des interprétations différentes et parfois contradictoires. Certains économistes analysent la réglementation comme **l'institutionnalisation d'une rente de rareté par les pouvoirs publics**. D'autres considèrent que le contingentement de l'offre n'est qu'une conséquence des conditions de production originales associées à ce type de marque collective : pour les produits laitiers comme pour les vins, une aire délimitée et une limitation volontaire de la productivité du matériel vivant, animal ou végétal. Ces conditions seraient nécessaires pour assurer la reproduction d'une « typicité » et d'une « qualité » conformes à celle attendue par les consommateurs ; la réglementation permettrait **donc d'assurer la pérennité d'arrangements efficaces**. Quelques uns enfin, considèrent que les deux dimensions sont inextricables.

### 3.1 Les interprétations en terme de rente réglementée

#### §3.1.2 Recherche de rente et capture de la réglementation

Tandis que l'économie ricardienne et la théorie marginaliste considèrent la rente comme un phénomène spontané, la Nouvelle Economie Institutionnelle de Williamson, et la Théorie de la Recherche de Rente de Tullock et Krueger, partagent une conception contemporaine de la rente comme « *construction dans l'interaction* » (Angeon, 2001).

---

<sup>198</sup> Selon les auteurs, une régulation des volumes pourrait être envisagée, non pas pour limiter les quantités mais pour *éviter les fluctuations*, qui pénalisent selon eux plus les TPE que les entreprises industrielles ; considérant comme Giraud-Héraud, Laye, Soler et Tanguy (1998) que la persistance d'un nombre élevé d'opérateurs est nécessaire à la pérennité du signe de qualité, il s'agirait d'éviter la concentration au sein des AOP/IGP.

La rente n'est pas accidentelle, elle est le fruit d'actions intentionnelles des acteurs<sup>199</sup>. Selon l'interprétation de la Théorie de la Recherche de Rente, « [La rente] est issue d'une procédure de réglementation du marché. Elle relève d'un processus de construction auxquels participent les agents bénéficiaires ou victimes de la réglementation, visant à s'accaparer ou le cas échéant à se préserver la rente » (*idem*). Pour l'économie normative, les comportements de recherche de rente (*rent-seeking*) sont néfastes, car ils tendent à transférer du surplus – par exemple des consommateurs aux producteurs ou bien des *insiders* aux *outsiders* – en diminuant le bien être global. Ils sont en outre coûteux pour la société car les entrepreneurs ou les groupes de pression gaspillent des ressources pour influencer le processus réglementaire en leur faveur<sup>200</sup>.

La capture de la réglementation peut passer par des actions collectives : « [...] les agents se coalisent pour capter et pérenniser les avantages d'une rente réglementée » (*ibid*). La stabilité de ces coalitions n'est toutefois pas assurée, car les comportements de cavalier seul peuvent les mettre en échec, comme l'a montré Mancour Olson (1987).

Angeon développe le cas « exemplaire » du marché européen de la banane, gouverné par une Organisation Commune de Marché qui contingente les importations de bananes dollar, favorisant les régions européennes et les pays ACP de la Caraïbe ; ce mécanisme génère une rente réglementée pour les producteurs de bananes de ces territoires. Au travers des cas de Sainte-Lucie et de la Martinique, l'auteur met en évidence l'intérêt qu'avaient les planteurs à la pérennité du système de protection, la façon dont leurs intérêts individuels ont été agrégés au niveau des groupements de producteurs, enfin la manière dont la réglementation a été « capturée » à leur profit.

L'auteur insiste notamment sur les coûts élevés supportés par ces producteurs et plus généralement leur manque de compétitivité<sup>201</sup> : « Les problèmes productifs auxquels se confrontent les agriculteurs sont de plusieurs ordres. Ils recouvrent d'une part des caractéristiques d'ordre technique (qualité du produit, régularité d'approvisionnement, etc.), mais revêtent surtout et ce dès l'implantation de la banane dans la zone Caraïbe, un caractère concurrentiel » (*ibid.*, nous soulignons).

---

<sup>199</sup> A cette conception s'oppose la rente comme résultat d'une contraction naturelle de l'offre, que l'on retrouve dans le concept de rente différentielle ricardienne ou dans celui de quasi-rente marschallienne. Voir Angeon (2001, pp. 54-121) pour une synthèse.

<sup>200</sup> Par exemple, concernant les quotas d'importations, les entrepreneurs locaux, gagnants potentiels, s'engagent dans des activités de lobbying auprès des élus, en conséquence : « *The welfare cost of import restrictions is equal to the welfare cost of the tariff equivalent plus the additionnal cost of rent-seeking activities* » (Krueger, 1974, citée et souligné par Angeon, 2001). En outre, les perdants potentiels réagissent et consacrent également des ressources à se prémunir des activités d'autres entrepreneurs. En définitive, les comportements de recherche de rentes sont particulièrement coûteux pour la société.

<sup>201</sup> Surtout ceux des producteurs martiniquais : 4,13 FF par kg en 1991 contre 1,81 FF pour ceux du Costa Rica (les pays ACP se situant entre les deux en termes de coûts de production).



**Table 6.7.** Les principales formes de rente économique (tiré de Angeon, 2001).

	<b>Ricardo [1817]</b>	<b>Marshall [1890]</b>			<b>Théorie néo-institutionnelle Williamson [1975]</b>	<b>Théorie de la recherche de rente Tullock [1967], Krueger [1974]</b>
<b>Type de rente</b>	Rente différentielle	Quasi-rente	Rente de situation	Rente différentielle de situation	Rente organisationnelle	Rente « réglementée »
<b>Nature</b>	Foncière	Industrielle	Industrielle (localisation des agents)	Industrielle (localisation des agents)	Immatérielle (liée à l'avantage à collaborer)	Pécuniaire (transfert de surplus)
<b>Origine ou mode de formation</b>	Rareté accidentelle de l'offre	Ajustement entre l'offre et la demande	Externalités	Externalités	Contrat	Rareté intentionnelle de l'offre (réglementation protectionniste)
<b>Durée</b>	Pérenne	Temporaire	Temporaire	Temporaire	Indétermination (dépend de la reconduction du contrat)	Indétermination (dépend de la reconduction de la réglementation)
<b>Bénéficiaires</b>	Propriétaire foncier	Entrepreneur	Toute firme	Certaines firmes	Indétermination (à priori les deux contractants, mais dépend de l'issue de la négociation)	Indétermination (à priori les producteurs ou les importateurs, mais dépend de l'issue du rapport de force s'établissant entre les bénéficiaires potentiels et les victimes potentielles)
<b>Modes d'appropriation</b>	Privatif	Privatif	Passif	Privatif ou collectif	Privatif	Privatif ou collectif, mais surtout collectif

Bien avant la mise en place de l'OCM en 1993, des groupements de producteurs<sup>202</sup> avaient été institués par les collectifs d'exploitants afin de soutenir les filières (système d'assurance récolte, crédit, contrôle sanitaire des produits, coordination des expéditions, amélioration de la position concurrentielle des exploitations<sup>203</sup>, etc.) : « [...] *l'organisation des producteurs en groupement n'est pas récente. Elle a marqué et structuré les domaines de la vie agricole relative à la banane dans les deux entités insulaires étudiées* » (*ibid.*). S'appuyant sur une légitimité faite de proximité territoriale et de liens durables tissés avec les planteurs, les groupements de producteurs vont mobiliser le pouvoir politique afin de bénéficier d'une OCM protectionniste, dans un contexte de crise<sup>204</sup>; ils passent ainsi « *d'une fonction de représentation des producteurs incluse dans le strict jeu de relations verticales de la filière, à celle de défense de leurs intérêts aux niveaux local, national et européen* » (*ibid.*). Les groupements ont ainsi eu selon l'auteur un rôle décisif dans **la capture et la pérennisation d'une rente réglementée**.

<sup>202</sup> *West Indies Banana Growers Association* dans la Caraïbe anglophone, Société d'Intérêt Collectif Agricole bananier de la Martinique, Association Bananière guadeloupéenne, sont les groupements de producteurs les plus anciens.

<sup>203</sup> Un échec sur ce dernier point selon Angeon.

<sup>204</sup> Comprenant des actions spectaculaires en Martinique : occupation d'aéroport, barrages de camions, blocage de Fort-de-France, etc.

L'exemple de la banane est parlant, car les restrictions mises en œuvre sous l'égide des pouvoirs publics ne peuvent être défendues au nom de l'efficacité économique<sup>205</sup> ; elles apparaissent donc comme un cas d'école de mobilisation de la puissance publique par des entrepreneurs, à des fins de protection d'une rente<sup>206</sup>.

### §3.1.2 Le cas des industries vitivinicoles et fromagères AOC

Sur le cas des filières d'appellation d'origine, des auteurs ont pu privilégier une telle interprétation. Une première série de travaux réalisés dans les années 1980, portant l'un sur des filières fromagères régionales (Perrier-Cornet, 1986, 1990), l'autre sur le secteur vitivinicole national (Bartoli et Boulet, 1989, 1990), interprètent les regroupements localisés de producteurs AOC comme des **coalitions** ayant pour objet l'institutionnalisation de barrières à l'entrée, permettant de dégager un surplus collectif, **une rente de monopole**. Pour Bartoli et Boulet (1990), les mesures spécifiques à la sphère des VAOC s'inscrivent plus généralement dans une demande de réglementation protectrice par les récoltants de raisin, du Midi aux régions septentrionales, réglementation visant à protéger leurs acquis en régulant l'offre nationale<sup>207</sup>, en protégeant le marché domestique des importations, en confortant une législation limitant les possibilités d'artificialisation des procédés, etc. Pour les auteurs, il s'agit d'un secteur soumis à un malthusianisme précoce et tenace. On peut dans ces conditions analyser la régulation de la sphère viticole en terme de corporatisme, et la définition d'aires d'appellation et de rendements plafonnés doit être interprétée sous cet angle : « *Dans la sphère des vins d'appellation, la production est d'abord marquée par le contingentement de l'offre et la codification des produits, caractéristique de la rente d'appellation [...] La demande est en expansion, ce qui, conjuguée avec l'organisation d'une rareté relative de l'offre, entraîne une dynamique des prix favorables aux producteurs, les prix réels connaissant une évolution favorable par rapport à ceux des vins courants bien sûr, mais aussi par rapport à l'indice des prix de l'alimentation* » (Bartoli et Boulet, 1990, nous soulignons).

---

<sup>205</sup> La banane étant un fruit d'agrément peu différencié, le Règlement européen 404/93 comportant exclusivement des clauses d'aides compensatoires couplées sans conditions ainsi que des contingents tarifaires (à droit nul pour les pays ACP), on ne peut par ailleurs guère invoquer une politique de qualité des produits, de sécurité alimentaire ou bien encore de protection d'une agriculture multifonctionnelle et environnementale.

<sup>206</sup> Toutefois, le rôle des groupements de producteurs ne saurait être interprété rétrospectivement sous ce seul angle ; comme le souligne l'auteur, ils remplissent depuis les années 1960 en Martinique et dans la Caraïbe anglophone des missions collectives visant à améliorer le fonctionnement des circuits de commercialisation locaux. Par ailleurs, des relais non sectoriels sont susceptibles de porter « *l'intérêt collectif* » du bloc social, comme le syndicalisme agricole général<sup>206</sup>. En cela, l'exemple n'a pas de portée universelle.

<sup>207</sup> Interdiction des nouvelles plantations avec le Statut Viticole de 1935, dispositifs pénalisant les rendements élevés dans le cas des VDT.

Négociants et récoltants seraient solidaires dans la défense d'une rente territorialisée, débouchant « *sur des prix généralement élevés* » (*idem*).

**L'Etat est un acteur central de ce compromis institutionnalisé**, couvrant les régions productrices de vins tranquilles, Bordeaux, Bourgogne, Loire, comme celles dotées de comités interprofessionnels historiques<sup>208</sup>, le Champagne étant, notent-ils, « *un cas limite d'instrumentalisation des pouvoirs publics par les professionnels* » (*ibid.*)<sup>209</sup>.

Les auteurs nuancent leur propos, reconnaissant que la rente d'appellation n'est que potentielle, les prix de certaines appellations régionales ne dépassant pas ceux de vins courants « *haut-de-gamme* » ; en sus l'accès de nombreux vignobles, notamment méridionaux, à l'AOC, durant les années 1970 et 1980, leur apparaît ainsi comme contradictoire à la régulation de la sphère des vins de qualité : « [...] *repoussant les frontières de la rareté, [ce processus] menace à terme la rente commerciale* » (Bartoli et Boulet, 1990).

Dans le cas des fromages AOC, Perrier-Cornet (1990) constate que la réglementation conduit à des barrières à l'entrée, et à un surplus collectivement approprié par les acteurs, éleveurs, affineurs, marchands de fromages, qu'il associe à une forme particulière de rente (réglementée) : « *On utilise la notion de rente de monopole pour qualifier les systèmes productifs régionaux dans lesquels les acteurs économiques ont mis en place des stratégies de différenciation des produits et un fort degré de protection du marché. Les filières d'appellation d'origine (vins, fromages) sont l'exemple type de ces mécanismes, qui rendent possible une meilleure valorisation des produits que celle qu'ils obtiendraient sur des marchés concurrentiels* » (Perrier-Cornet, 1990, nous soulignons). Selon l'auteur, les acteurs régionaux, solidaires, construisent, sur la base de l'histoire locale et des « *usages loyaux et constants* », un consensus portant sur la délimitation réservant à la seule région considérée un droit à produire, accompagné de normes à la production plus ou moins contraignantes<sup>210</sup>. Dans chaque région, un groupe d'acteurs dominants réalise un arbitrage entre un prix plus élevé des produits et des coûts de production supérieurs à la moyenne nationale ; ils disposent par ailleurs d'un deuxième levier d'action, la maîtrise de l'offre, dont ils font un usage stratégique, au nom du supposé « *intérêt collectif* » de la filière de production.

---

<sup>208</sup> Les interprofessions développées par le régime de Vichy dans les systèmes productifs régionaux « semi-industrialisés » (Cognac, Armagnac, Champagne, Vins Doux Naturels).

<sup>209</sup> Si l'argumentation des auteurs s'articule autour d'un concept voisin de celui de la rente réglementée, on peut relever d'autres pistes de réflexion, notamment une qui préfigure des travaux ultérieurs interprétant l'AOC en terme d'efficacité économique : « *Le marché ne pouvant répondre à l'asymétrie d'information et à la difficulté d'une reconnaissance directe par le consommateur de la qualité des produits, l'organisation de la production et l'institutionnalisation de règles productives correspond à une forme d'internalisation des coûts de transaction* » (Bartoli et Boulet, 1989, nous soulignons).

<sup>210</sup> Perrier-Cornet souligne qu'en Europe les contraintes peuvent atteindre de hauts niveaux de sophistication (cas du Parmesan d'Emilie-Romagne), et en France être localement forte.

La redistribution de la rente de monopole s'opère de façon différente selon la région considérée : en Emilie-Romagne et en Franche-Comté, la valorisation brute du lait sert, pour 80 à 90 %, à rémunérer les éleveurs laitiers, tandis que dans la filière Cantal, les transformateurs affineurs captent 40 % du surplus. Quelle que soit la région toutefois, la pérennité du système de rente, qui passe par le maintien d'une « alliance objective » entre les différents opérateurs régionaux, suppose qu'une partie de la rente de monopole soit redistribuée aux éleveurs par les metteurs en marché.

Perrier-Cornet fait un usage particulier de la notion de rente : il reconnaît que les produits finaux s'insèrent dans une concurrence de type monopolistique et que, par conséquent, la rente « de monopole » ne s'appuie pas exclusivement sur une offre artificiellement limitée, mais a pour condition nécessaire une identification spécifique du fromage par les consommateurs. La rente de monopole serait dans ces conditions **une rente de qualité et pas seulement de rareté**. Cependant l'auteur ne cherche pas à expliciter la séquentialité des phénomènes observés. Dans sa monographie de la filière laitière franc-comtoise (Perrier-Cornet, 1986), il pointe la construction, face aux emmentals industriels, d'un marché pour un fromage de garde aux attributs spécifiques, apprécié des consommateurs. Du côté de l'offre, il insiste sur la résistance des acteurs à une « *modernisation* » portée par la puissance publique dès la fin des années 1960, prévoyant une uniformisation de l'offre régionale qui se heurtait aux intérêts de la catégorie des éleveurs, « *attachés à la qualité et au terroir et qui redoutaient une transformation du système des fruitières, susceptible de remettre en cause leur mode de fonctionnement et les bénéfices qu'ils en tiraient* » (Perrier-Cornet, 1986). Dans ce contexte, le décret d'appellation d'origine de 1976, beaucoup plus restrictif que le précédent sur les conditions de production du lait, de transformation fromagère et d'affinage<sup>211</sup> peut être vu comme le moyen de maintenir le système de rente : « *Manifestement, cette réglementation paraît taillée sur mesure pour les éleveurs de montagne et les affineurs traditionnels ; elle dresse de sérieux obstacles à l'industrialisation de la fabrication* » (*idem*)<sup>212</sup>.

---

<sup>211</sup> Interdiction des races autres que la Montbéliarde et la Pie rouge de l'Est, prohibition de l'ensilage et des autres aliments fermentés, délai maximum de 24 heures après la traite pour l'emprésurage, etc.

<sup>212</sup> C'est-à-dire à la fois l'entrée d'une concurrence de nouveaux opérateurs industriels et la « standardisation » du Comté sur le mode des emmentals bretons.

### §3.1.3 Rentes de monopole ou de qualité ?

Contrairement à Bartoli et Boulet, qui surestiment manifestement l'insularité de la sphère des VAOC<sup>213</sup>, Perrier-Cornet constate que, dans le cas fromager, il y a **des limites à l'efficacité de ces systèmes régionaux** : « *D'autres fabrications fromagères, qui ne sont pas protégées juridiquement ni attachées à une exclusivité territoriale de la production sont responsables de la formidable croissance de la consommation de fromages. On sait que d'autres firmes laitières ont développé, surtout depuis la fin des années soixante-dix, des stratégies commerciales fondées sur des politiques de marques et d'investissements dans des fromages typés* » (Perrier-Cornet, 1990).

Dans un article ultérieur avec Sylvander, il recentre son interprétation sur la construction d'un avantage concurrentiel collectif par les producteurs. Dans les filières AOC, l'organisation des acteurs vise en définitive à protéger, pérenniser et redistribuer en interne un surplus ; mais la rareté n'est qu'un moyen de générer ce surplus, aussi coexistent ce que les auteurs appellent des **logiques de surplus prédominantes** : « *Ce mode d'organisation économique repose sur l'institution de « barrières à l'entrée » dans les filières ainsi constituées qui correspondent de fait à des situations locales de monopole [...] Il s'agit d'une rente dans la mesure où le surplus est lié à une forme de monopole d'un groupe d'agents sur une ressource, et donc à une situation de rareté, quelles que soient les modalités de construction de celle-ci. Il s'agit d'une quasi-rente dans la mesure où le surplus provient de la coopération d'agents qui mettent en commun des actifs complémentaires* » (Perrier-Cornet et Sylvander, 2000, nous soulignons). Sous ce dernier angle, d'inspiration williamsonienne, le surplus est relatif, il nécessite la possibilité d'actions alternatives pour les producteurs coopérants. Par ailleurs, les « barrières à l'entrée », à supposé qu'elles existent, ne seraient pas systématiquement des barrières stratégiques.

La piste ouverte mérite d'être approfondie, d'autant qu'elle bute sur une limite : les auteurs mettent en évidence les conditions d'émergence d'un surplus ; ce dernier est le produit de stratégies d'acteurs qui coopèrent, dont l'action est protégée par la réglementation, et qui pérennisent leur organisation par la distribution « *équitable* » des revenus. Mais il n'est pas possible de dissocier clairement ce qui, dans leurs interactions, tient à des comportements de recherche d'efficacité, et ce qui tient du rent-seeking.

---

<sup>213</sup> Dans leur thèse, les auteurs raisonnent sur la base du marché national, à une période où les VAOC sont peu exposés à la concurrence des vins de pays, encore moins aux vins de cépages des pays néo-producteurs. Leur argumentation se fonde par conséquent sur un monopole des vins d'appellation dans la sphère des vins de qualité.

Si Bartoli et Boulet (1989) penchent très nettement pour la seconde interprétation, Perrier-Cornet et Sylvander ne tranchent pas – notant que les deux logiques coexistent – et s’en tiennent à une argumentation non normative, sans considération sur la répartition du surplus social.

Sur le cas du Champagne, Barrère (1999) donne également une interprétation nuancée, même si elle privilégie l’interprétation en terme de protection d’une rente. Selon lui, l’Etat central et la Justice ont été instrumentalisés par des groupes d’entrepreneurs, afin d’attribuer des droits de propriété « *arbitraires* », consacrant une norme technico-commerciale en vigueur au XIX<sup>e</sup> siècle, **mais une parmi d’autres**. Pour l’auteur, la construction du produit « Champagne » tel que n’est donc pas antérieure, mais bien concomitante à la genèse d’un droit établissant les conditions du monopole. Toutefois, la recherche d’efficience n’est pas étrangère aux choix, notamment ceux des grandes maisons de négoce.

Barrère déroule une argumentation selon laquelle les acteurs de la filière régionale, grandes maisons de négoce en tête, ont, de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle à nos jours, constamment utilisé les ressources judiciaires puis réglementaires pour isoler leur produit de ceux de la concurrence, en conférant au Champagne le monopole des vins effervescents de qualité : « *L’histoire du Champagne est en grande partie l’histoire de la législation, de la réglementation et des actions menées dans le judiciaire sur cette base pour conquérir, élargir, défendre, et approfondir un monopole* » (Barrère, 1999).

Selon l’auteur, **le Droit n’a pas seulement entériné une situation, mais il a participé à la construction d’une rente** pour les acteurs champenois, en mettant en place un droit de propriété industrielle favorable à la région. En effet, la « méthode champenoise » était utilisée dans d’autres régions françaises, bien avant les premières lois sur les brevets d’invention (1791), et au XVIII<sup>e</sup> siècle, on vendait du champagne produit à partir de raisin du Saumurois et même d’Algérie. Cette protection précède la démarche d’A.O. qui ne débutera que dans les années 1900 : en effet, dès les années 1840, des procès opposent maisons régionales et producteurs de mousseux de Saumur. A la suite des procès en fraudes successifs puis de la promulgation de décrets (1908, 1911), **des droits de propriété bien définis** sont octroyés par le Juge et les pouvoirs publics, sanctifiant le « *particularisme* » champenois (*idem*). Il s’agissait notamment d’établir que « champagne » n’était pas un terme technique définissant la production de vins mousseux mais bien le produit d’un terroir donné, allant par ailleurs au-delà d’une simple indication géographique. Procès, passages en appel et en cassation se succèdent durant près de cinquante ans, avant qu’en 1894, il soit confirmé par la Cour de Cassation le caractère régional du vin de Champagne.

Selon Barrière, la promotion et la défense de l'appellation Champagne par les grandes maisons de la région – impliquant pour des entreprises qui disposaient pourtant de marques privées reconnues au XVIII<sup>e</sup> siècle, le renoncement à l'importation de raisins « étrangers » – procédait d'une volonté de faire converger l'ensemble des metteurs en marché régionaux sur leur stratégie de qualité haute, afin notamment **de se prémunir des externalités** créées par l'existence de champagnes médiocres, et de bénéficier d'une protection juridique solide dont les coûts d'enforcement étaient partagés entre l'ensemble des opérateurs, l'Etat en prenant une partie à sa charge. Les négociants de plus petite taille et de moindre notoriété bénéficiaient, en contrepartie de leur investissement qualitatif, de la réputation des grandes maisons.

Quant aux récoltants marnais, ils établissaient un compromis avec le négoce, ne revendiquant pas d'appellations communales spécifiques<sup>214</sup>, mais pérennisant leur monopole d'approvisionnement des grandes maisons.

L'intérêt bien compris de ces catégories d'acteurs allait trouver toutefois sa limite dans l'opposition des vigneron aubois, qui souhaitaient intégrer le « club » et mobilisèrent les pouvoirs publics dans ce sens, un compromis étant finalement acté en 1927, incluant les aubois en contrepartie d'une convergence de leurs pratiques en vignes<sup>215</sup>. Pour Barrère, les droits de propriété sur l'usage de la dénomination Champagne sont ainsi « arbitraires », le fruit d'un compromis entre acteurs régionaux (excluant au passage les entreprises extérieures) qui aboutit à une protection par l'Etat d'un monopole.

Celui-ci est justifié par les acteurs eux-mêmes au nom de la garantie du consommateur et également de la protection des vignerons supportant le surcoût de la qualité. Cependant, l'orientation strictement régionale et « qualitative » **n'était qu'une norme de production parmi d'autres**, alternatives : l'achat de raisins à l'extérieur de la région, et à fortiori dans l'Aube, faisait ainsi partie des usages « locaux et constants » au XIX<sup>e</sup> ; de la concurrence entre règles, à la suite d'un processus politico-judiciaire mouvementé, a émergé une règle considérant que certains de ces usages étaient « déloyaux » et à bannir : « *Cette instrumentalisation du droit et de la justice, résultat de stratégies délibérées d'acteurs*

---

<sup>214</sup> L'auteur note que l'assemblage, à l'intérieur de la zone Champagne, de raisins de terroirs différents, a permis de limiter les écarts de prix entre villages, écarts qui étaient importants à la fin du XVII<sup>e</sup> siècle avant que la pratique de la collecte sur de vastes superficies ne se répande.

<sup>215</sup> Les aubois sont exclus de la délimitation de 1908, approuvée par le Conseil d'Etat, qui limite l'aire champenoise à la Marne, plus 44 communes de l'arrondissement de Château-Thierry et 36 communes de l'arrondissement de Soissons. A la suite de la démission en masse des élus du département de l'Aube, le sénat propose de supprimer la délimitation, ce qui conduit à des heurts violents dans la Marne, puis à l'envoi par le gouvernement de 40 000 soldats pour mater la révolte vigneronne. L'institution parlementaire revient sur sa décision puis cherche à établir un compromis : le décret de 1911 crée une catégorie de Champagne « deuxième zone » pour le raisin aubois, cela ne fait toutefois que raviver les troubles. Après l'intermède de la guerre, les délimitations se font sur une base judiciaire (loi de 1919 sur les A.O.), les procès entre marnais et aubois se multiplient, avant qu'une loi de 1927 n'entérine définitivement une délimitation large de l'appellation. Le compromis suppose de la part des aubois l'acceptation des « usages locaux, loyaux et constants » marnais, en terme de rendements, de cépages et de pratiques culturelles (Barrière, 1999).

définis, est elle-même le moyen de constituer, reproduire, élargir et protéger un patrimoine économique et institutionnel » (Barrière, 1999). **Il souligne que ce processus est coûteux, car il a fallu construire une coalition d'intérêts et porter le point de vue dans la sphère politique, afin d'exclure les acteurs extra régionaux** : sous cet angle, le coût politique de l'exclusion des aubois était difficilement tenable et l'on peut comprendre l'équilibre finalement adopté.

Une fois le « club » délimité, la coalition incluant grandes et petites maisons de négoce, vigneron marnais et aubois, allait approfondir la spécificité champenoise, toujours par la mobilisation des relais parlementaires et du Droit, en astreignant ses membres à une discipline croissante, notamment la définition de normes de qualité à la production entre 1935 et 1938 (densité de ceps, taille, rendement, durée de conservation des vins, etc.). Le maintien de la qualité des produits et du caractère exceptionnel du vin est avancé par les professionnels ; Barrière cite le syndicat général des vignerons : « *Le projet que nous avons l'honneur de vous présenter s'inspire de l'idée générale suivante : le Champagne doit rester un vin de qualité... C'est parce que quelques vignerons et quelques négociants ont semblé perdre de vue cette recherche de la qualité, c'est parce qu'ils ne paraissent pas comprendre le tort qu'ils font à notre Champagne viticole, puisque délibérément ils persistent dans les errements si dommageables pour tous, qu'il a semblé nécessaire à votre sous-commission d'entreprendre la réglementation de notre corporation* »<sup>216</sup>. Dubitatif face à cette argument d'efficacité organisationnelle, Barrière se garde d'entrer dans le débat sur l'efficacité sociale du dispositif<sup>217</sup>.

### **3.2. Les résultats ambigus des modèles néoclassiques**

Une série de modèles d'analyse en équilibre partiel ont été développés pour rendre compte de l'effet du contingentement de l'offre. Arnaud, Giraud-Heraud et Mathurin (1997) ont étudié les effets d'une restriction volontaire de l'offre de vin due au cahier des charges spécifique de l'appellation. Les auteurs partent de deux hypothèses : (1) Techniquement, il est prouvé que l'expression des caractéristiques organoleptiques du raisin dépend de la politique de rendement du récoltant : il existe donc une relation négative entre qualité et quantité produite à l'hectare ; afin de maintenir la qualité demandée par le consommateur, les

---

<sup>216</sup> Syndicat général des vignerons s'adressant à la Commission parlementaire chargée de la préparation du décret de 1935 sur les appellations d'origine contrôlées

<sup>217</sup> Il note toutefois que la « coopération » entre agents est par la suite allée plus loin que la simple définition de conditions de production : le renforcement du particularisme champenois s'est traduit par l'institutionnalisation des rapports entre la propriété et le négoce, qui se sont renforcés dans le contexte de crise de la fin des années 1920, aboutissant à une gestion interprofessionnelle du prix du raisin et des quantités commercialisées, les attributs d'un véritable cartel : Commission spéciale de la Champagne viticole en 1935, Bureau national de répartition des vins de Champagne, Comité Interprofessionnel des Vins de Champagne (CIVC) en 1940.



récoltants pourraient être amenés à s'entendre sur un rendement plafond. (2) Face à une demande inélastique, une limitation volontaire de l'offre engendre une élévation du prix de vente : on peut donc suspecter les producteurs de chercher à maximiser leur bien-être au détriment du surplus collectif.

Dans le cas de figure étudié, le prix est en effet une fonction décroissante de la quantité produite collectivement, non seulement parce que le vin est moins rare mais également **parce que la qualité se déprécie au-delà d'un certain seuil**. Sous les hypothèses que la concurrence entre producteurs est pure et parfaite et qu'il existe une répartition homogène des préférences pour la qualité entre consommateurs, les auteurs démontrent que le surplus des consommateurs est croissant en la qualité « *de base* » offerte par les récoltants. Si les producteurs se cartellisent pour continger l'offre individuelle, ceci ayant pour effet de contrôler le niveau de qualité<sup>218</sup>, le profit des producteurs et le surplus collectif sont toujours égaux ou supérieurs à ceux de la concurrence pure et parfaite.

Toutefois, en contingentant la production au-delà du niveau de qualité sollicitée par les consommateurs, le cartel peut faire diminuer le surplus des consommateurs : « [...] *dans le cas extrême de restriction de l'offre pour des raisons qui tiennent plus à un comportement de collusion pour organiser la rareté qu'à un comportement de contrôle de la qualité (...), le surplus des consommateurs est affecté par la politique de monopole* » (Arnaud, Giraud-Heraud et Mathurin, 1997). Le résultat est étroitement dépendant d'un paramètre technologique  $\lambda$ . On soulignera donc les réserves émises en pointillée par les auteurs, dans leur conclusion : « *Loin d'apparaître comme malthusienne, la politique élitiste de l'AOC à la française génère dans certaines conditions un surplus collectif et une garantie de qualité certaine pour le consommateur. Veiller au maintien des limites de fonctionnement du système, c'est là le rôle de tout syndicat d'appellation par une discipline collective librement consentie et définie par l'INAO représentative du bon fonctionnement du système proche de son optimum collectif* » (Arnaud, Giraud-Heraud et Mathurin, 1997, nous soulignons).

Dans un article ultérieur, les auteurs reviennent sur les deux grands types de dispositifs mis en œuvre par les professionnels, ayant pour effet une restriction de l'offre (Giraud-Heraud, Mathurin et Soler, 2003) : (1) celui passant par la définition des conditions de production, étudié précédemment et « *lié à la notion même* » de l'appellation ; (2) celui mis en place par certaines interprofessions visant au « blocage /déblocage » des quantités de vins produites. Compte tenu des aléas climatiques, le dispositif de mise en réserve pourrait lui aussi se justifier au nom de la **politique de qualité**.

---

<sup>218</sup> Le modèle suppose que le potentiel de production (aire d'appellation) est fixé et que le rendement déclaré et commercialisé correspond au rendement agronomique.

Il apparaît toutefois peu sécurisé juridiquement, tant du point de vue du droit communautaire que du droit international ; il est implicitement accepté par la nouvelle Organisation Commune de Marché, mais l'ambiguïté persiste puisque est proscrite le blocage « *d'un pourcentage excessif de la récolte annuelle normalement disponible, et d'une manière générale, toute opération anormale de raréfaction de l'offre* » (article 41 du titre Titre IV de l'OCM vins).

La légitimité de ces mécanismes, du point de vue du surplus collectif, dépend donc selon Giraud-Heraud, Mathurin et Soler d'un seuil : « *Rendement d'appellation et mécanisme de mise en réserve des quantités concourent de façon légitime au bien être collectif quand ils se traduisent par une limitation des volumes au-dessus de laquelle les gains liés à la maîtrise de la qualité l'emportent sur les effets négatifs liés à la coordination des producteurs ; ils sont illégitimes quand la régulation de l'offre se situe en dessous de ce seuil* » (Giraud-Heraud, Mathurin et Soler, 2003, nous soulignons). Avec un modèle de contrainte de la qualité offerte aux consommateurs par la quantité produite et commercialisée, les auteurs mettent en évidence l'existence théorique de ce seuil ; ils concluent sur la possibilité<sup>219</sup> que la perte d'efficacité liée à l'entente collective des producteurs puisse être plus que compensée par l'amélioration de la qualité fournie aux consommateurs, ce qui selon eux plaide pour que « *i) l'argument de la qualité des produits soit systématiquement retenu pour effectuer le bilan global d'une régulation et ii) que le droit de régulation économique par les interprofessions soit garanti, pour autant que cette régulation ait effectivement une répercussion sur la qualité des produits offerts aux consommateurs* » (*idem*).

Chambolle et Giraud-Héraud (2002, 2003) analysent avec un modèle séquentiel l'effet sur le surplus des consommateurs de l'adoption par un producteur de vin de l'appellation d'origine, « *une certification publique de qualité, basée sur le respect d'un processus amont de production* » (Chambolle et Giraud-Héraud, 2002). Le producteur réalise un arbitrage entre une stratégie de marque privée – il n'a alors pas de réputation a priori mais fixe librement la quantité produite – et une stratégie de certification : il limite sa production pour bénéficier de la certification lui conférant une qualité minimale, puis investit pour construire sa propre marque. Pour atteindre un niveau de qualité  $k = s$ , le producteur supporte un coût plus faible avec la certification collective mais il est de facto limité dans ses volumes. Les auteurs mettent alors en évidence analytiquement que, si le coût marginal de la qualité est faible et que la restriction de capacité n'est pas trop élevée, le gain de réputation apporté aux producteurs peut les inciter à adopter l'AOC puis à réduire leur investissement (par rapport à la situation de la seule marque privée) : « *Ainsi, un producteur peut être incité à se*

---

<sup>219</sup> Notons que la possibilité inverse est toute à fait envisageable.

« reposer » sur la certification fournie par l'appellation et à sous-investir pour ne fournir au total qu'une qualité moindre aux consommateurs » (*idem*). Non seulement le produit est raréfié, mais une qualité plus faible est susceptible d'être fournie au marché. En outre, les auteurs montrent qu'il n'y a pas concordance entre les intérêts des producteurs, qui peuvent être amenés à choisir la certification, au détriment du surplus des consommateurs. Même si la qualité finale est supérieure à celle obtenue hors certification, le consommateur peut préférer un produit moins cher de qualité plus faible : « On remarque que dans le cadre de notre modèle, il n'existe pas de cas de figures où le consommateur est gagnant et le producteur perdant » (*ibid.*, nous soulignons).

### 3.3. Une interprétation en terme d'efficacité organisationnelle

#### §3.3.1. Une rente conséquence du mode de signalisation des produits

A partir d'extensions du modèle de Shapiro (1981) et d'observations empiriques, Laporte (2000a) soutient que, contrairement à la formulation de Bartoli et Boulet (1989) – pour lesquels le profit en viticulture AOC est surtout le résultat d'un contingentement de l'offre – le contingentement n'est qu'une conséquence du système d'information sur la qualité : « *Le profit associé à la production d'un vin particulier ne peut donc pas être conçu comme la seule conséquence du niveau de l'offre, tel qu'il découle des textes réglementaires [...]* » (Laporte, 2000a). De fait, la réglementation AOC n'aurait pas pour principale « fonction » d'intervenir sur l'offre mais plutôt **de protéger les dénominations en leur attribuant un signe de qualité public**, ceci étant particulièrement vrai en Bourgogne où les dénominations correspondent à des usages anciens. Dans ces conditions, « [...] *l'écart entre le prix et le coût de production d'un vin AOC de Bourgogne doit donc être considéré comme la conséquence du système local d'information sur la qualité* » (*idem*).

Laporte reconnaît en conclusion que du point de vue de la répartition, le lien entériné par la puissance publique entre la qualité du vin et les conditions de production du raisin, impliquant par définition un contingentement de l'offre, a permis une appropriation par les fournisseurs de raisin et les propriétaires fonciers de la fraction du profit découlant des niveaux d'offre de matières premières et de terre. Néanmoins, cette rente d'appellation ne serait que **la conséquence de la réglementation** visant à protéger légalement un système d'information sur la qualité, agréé par metteurs en marché et consommateurs : « *Certes, l'offre globale d'une AOC particulière est plafonnée par l'application de la loi. Cependant, c'est d'abord pour contrôler la qualité des produits que les rendements sont plafonnés, et c'est d'abord pour s'assurer de la reproduction de la qualité que les aires d'appellation sont figées* » (Laporte, 2000b).

Dans un article précédent, l'auteur pointe que dans leur formulation d'objectifs, les règlements européens sur les VQPRD, notamment le 823/87, entretiennent l'ambiguïté sur le rôle assigné à la législation : gestion qualitative ou bien gestion quantitative ? (Laporte (1999b)<sup>220</sup>. En cela, le point de vue européen diverge de l'intervention publique française originelle, qui dans les années 1930 affichait des instruments distincts de régulation de l'offre nationale de vins (le Statut viticole), et de protection des dénominations spécifiques : « *Le décret loi du 30 Juillet 1935 portant sur la protection des appellations d'origine affiche un objectif unique : encadrer l'usage des dénominations associées à une réputation. Explicitement, il ne s'agit nullement de limiter les volumes de production* » (Laporte, 1999b, nous soulignons). L'auteur convient que, si « *l'esprit* » des réglementations diffère, les outils restent similaires : contingents de plantations pour l'ensemble des vins, autocontrôle des rendements pour les VQPRD – ce qui n'est pas surprenant puisque les mesures françaises ont largement inspiré les règlements communautaires de 1970 et 1976 (EREV, 1987).

Le surprix des producteurs d'une appellation en particulier est une conséquence du système d'information sur la qualité – dont la pérennité passe par la **garantie de la typicité** (Laporte, 2000b). De plus, avec l'ouverture du système AOC à un nombre croissant de districts viticoles entre les années 1930 et nos jours<sup>221</sup>, les barrières à l'entrée sur le marché des AOC suggère qu'il ne s'agit pas d'un outil d'institutionnalisation de la rareté (Laporte, 1999b).

Laporte nuance sa propre interprétation : le Comité National de l'INAO dispose de deux outils d'intervention pour limiter l'offre d'une appellation fragilisée : (1) brider le potentiel en n'octroyant qu'au compte-gouttes des droits de plantations nouvelles, (2) n'accepter qu'un pourcentage limité de PLC : « *Il semble clair que si, dans le principe le plafonnement du rendement ne se justifie que par ses conséquences sur les caractéristiques des vins, dans les faits, d'autres considérations sont prises en compte* » (Laporte, 1999b). Le discours des représentants professionnels à l'INAO n'exclut d'ailleurs pas les considérations économiques.

---

<sup>220</sup> « *Considérant que, afin de maintenir un minimum de qualité, **d'éviter une extension incontrôlable de la production de ces vins** [...] il convient de fixer un cadre de règles communautaires régissant la production et le contrôle de ces vins [...]* » (règlement européen 823/87, souligné par Laporte, 1999). De même, le contrôle des rendements est présenté comme un outil qui permet « *de maintenir le niveau qualitatif des vins en question et d'éviter des rendements excessifs qui risquent de perturber le marché* » (idem).

<sup>221</sup> « *Le nombre d'AOC a connu une véritable inflation au cours des 20 dernières années, puisque de 322 en 1977, il passe à 432 en 1997 : la quasi-totalité des dossiers de demande d'accès à l'AOC a été acceptée. En particulier en Languedoc-Roussillon, la plupart des VDQS bénéficient aujourd'hui de l'AOC* » (Laporte, 1999b)

### §3.3.2. Une régulation professionnelle légitime

Soulignant la contradiction entre les impératifs de la Politique Agricole Commune et ceux du Droit de la concurrence, Giraud-Héraud, Soler, Steinmetz et Tanguy (1998) aboutissent à des conclusions similaires à celle de Laporte concernant le rôle économique de la régulation interprofessionnelle dans le secteur des vins AOC. Les auteurs mettent en avant la possibilité d'élimination du marché des produits de qualité supérieure, en présence d'asymétries d'information entre producteurs et consommateurs : « *La très forte hétérogénéité de l'offre de vins de qualité ne peut être un point positif pour le consommateur sans une signalisation des caractéristiques des produits qui lui permettent de réduire ses coûts de recherche d'information [...] Dans le cas du marché du vin, le risque est une baisse importante et durable de la demande pour le vin si les caractéristiques moyennes du produit ne sont pas conformes aux niveaux de typicité et de qualité attendus par les consommateurs* » (Giraud-Héraud, Soler, Steinmetz et Tanguy, 1998, nous soulignons).

Les AOC sont alors des « *points de repère* » pour les consommateurs, dont l'efficacité dépend étroitement de leur **capacité à réduire les coûts d'information** en faisant converger les propriétés organoleptiques de vins portant la même dénomination : « *La constitution des appellations d'origine réduit la différenciation intra-appellations pour mieux signaler au consommateur la différenciation inter-appellation* » (*idem*). Par l'exclusion des parcelles inaptes et l'établissement de conditions de production – les « *usages locaux, loyaux et constants* », le contrôle du rendement parcellaire – les récoltants détenant le droit collectif à l'appellation réduisent la variance intra-appellation. Ceci ne doit toutefois pas conduire à une « *standardisation* » de la production, sans quoi le gain de bien-être dû à la réduction des asymétries d'information est perdu dans une réduction trop forte de l'hétérogénéité de l'offre (*idem*).

Les auteurs montrent que dans ces conditions, pour assurer un réel surplus aux consommateurs, il est préférable d'avoir un grand nombre de producteurs pour une même AOC<sup>222</sup>, en outre la prolifération des appellations doit être limitée, sans quoi de nouveaux coûts informationnels pour le consommateur apparaissent, enfin les arrangements entre récoltants ne doivent pas aboutir à des pratiques abusives, comme l'entente en prix.

Selon Giraud-Héraud, Soler, Steinmetz et Tanguy, en tant que **marque collective associée à des caractéristiques conjointes**, l'AOC ne fonctionne pas sans friction.

---

<sup>222</sup> Un trop petit nombre d'opérateurs pourrait aboutir à des comportements stratégiques socialement inefficaces comme la réduction de la gamme offerte.

La légitimité d'une organisation interprofessionnelle est alors de limiter les aléas dus aux comportements opportunistes s'opposant à la pérennité du système. Le contrôle préconisé va toutefois plus loin que la simple supervision des conditions de production : les aléas « *quantitatifs* » doivent également être pris en compte, afin notamment d'assurer la continuité de la présence de l'AOC sur les marchés de détail. La stratégie collective visant à « *occuper le terrain* » nécessite des instruments de régulation aboutissant à un **lissage de l'offre** : engagements pluriannuels à revendiquer l'appellation, stocks tampons transférables d'une année excédentaire à une année de pénurie, etc. Ce type de mécanisme – à priori critiquable du point de vue du Droit antitrust – n'aboutit pas à des conditions de monopolisation selon les auteurs, car la concurrence reste intense sur les marchés de détail : « *Sur tous ces marchés, la concurrence s'internationalise et la pression résultante sur les prix s'accroît. Une restriction de l'offre se ferait alors au bénéfice des concurrents [...] Inversement toute mesure de coordination rendant plus efficace une filière de production et de commercialisation des vins AOC bénéficie alors directement au consommateur, les gains d'efficacité se retrouvant, sous la pression concurrentielle, dans les prix, l'amélioration du signal ou l'étendue de la gamme offerte* » (*ibid.*). Ils précisent que pour que les accords verticaux soient efficaces du point de vue du surplus des consommateurs, il ne faut pas qu'ils érigent des barrières à l'entrée infranchissables ou ne conduisent à une réduction de la concurrence au sein de chaque filière régionale.

### **§3.3.3. La réputation comme bien de club**

Divers auteurs se sont interrogés sur l'efficacité d'un « *pilotage* » de collectifs de producteurs par des règles formelles.

Selon Pierre et Torre, on peut en effet légitimement s'interroger sur la façon dont « *émergent ces règles, comment et pourquoi elles s'imposent aux acteurs, jusqu'à quel point elles restent supportables, ou encore quel intérêt trouvent les producteurs* » (Pierre et Torre, 1998). Dans un contexte de demande effective pour des produits alimentaires de qualité, et d'anti-sélection sur le marché de détail, labels, certificats de conformité ou encore AOC représentent pour le consommateur une procédure de signalement d'un standard de référence, c'est-à-dire « *un ensemble de spécifications techniques établissant des attributs minimums admissibles, et auquel adhère un producteur de manière formelle* » (Pierre et Torre, 1998).

Ces standards d'un genre particulier, qu'ils aient une base territoriale ou non, ont par nature les attributs de **biens de club**, c'est-à-dire que leur consommation collective est caractérisée par l'exclusion d'usage et la non rivalité partielle de consommation.

Selon la théorie (Buchanan, 1965), ils peuvent en conséquent être financés de façon privée à condition de mettre en place **un mécanisme d'exclusion, à un coût raisonnable**; en effet, du fait d'effets d'encombrement, la taille du club est une donnée endogène, d'où la nécessité d'instaurer un contrôle à l'entrée. Pour les auteurs, les regroupements localisés de producteurs poursuivant une démarche d'appellation illustrent le cas des clubs : « [...] *des cas concernant l'action collective d'acteurs économiques et leur regroupement autour d'un intérêt ou d'un bien commun se rencontrent également en agroalimentaire : l'AOC illustre bien la volonté des producteurs de se constituer en clubs dans le but de faire bénéficier leur production des caractéristiques de typicité et de qualité définies collectivement [...] Sous l'hypothèse, d'une mobilité des choix des acteurs, différents groupes peuvent se constituer en fonction de caractéristiques telles que la qualité, l'origine du bien collectif, l'entente entre les participants (...)* » (Pierre et Torre, 1998).

Dans le cas des AOC, c'est **la réputation** qui constituerait le bien commun aux adhérents au club ; le fonctionnement de l'appellation d'origine contrôlée répondrait alors aux trois dimensions présentes dans un club : (1) une démarche volontaire, (2) un phénomène d'encombrement, (3) un mécanisme d'exclusion. Les auteurs reconnaissent que le deuxième point peut paraître discutable, mais avancent l'argument selon lequel certaines régions n'ayant pas su contrôler les entrées connaissent, de nos jours, une perte de réputation « *consécutive à une dégradation de la qualité* » (*idem*). Ils s'accordent par ailleurs avec Giraud-Héraud, Laye, Tanguy et Soler (1998) pour souligner les dangers d'une prolifération des appellations. En conclusion, selon eux, les AOC ont les attributs de biens de club, mais « *le processus d'érosion des profits retirés [de ces appellations] est en cours* » (*ibid.*).

## Conclusion

Dans le contexte communautaire, la question de la légitimité de l'organisation économique des producteurs est posée. Celle-ci est parfois interprétée comme le moyen privilégié pour les exploitants agricoles de capturer la réglementation publique afin de créer ou de pérenniser des rentes. Cette interprétation est dans certains cas justifiée.

Dans celui des filières sous signe de qualité, des travaux dans le champ de la Nouvelle Economie Institutionnelle suggèrent cependant que les restrictions mises en place participent de l'efficience comparative du mode d'organisation hybride. Elles permettent aux regroupements localisés de producteurs de poursuivre des stratégies de qualité.

L'ambiguïté entre les objectifs poursuivis par les acteurs réunis dans le réseau persiste ; comme le souligne plus généralement Ménard, « *Toutes les formes hybrides ont une caractéristique commune : elles fonctionnent en réseau. Elles le font soit parce qu'elles visent un pouvoir de marché, ce qui nourrit l'approche traditionnelle en termes de comportement anticoncurrentiel ; soit parce que les transactions qu'elles organisent l'imposent [...] bien que dans la pratique les deux dimensions ne soient pas toujours faciles à distinguer* » (Ménard, 2003).

Dans les filières sous appellation d'origine protégée, les conditions de reproduction des caractéristiques du produit déterminent des modes de production spécifiques mais impliquent par définition également une restriction de l'offre et une procédure de contrôle de l'entrée. Celles-ci sont dans la pratique plus ou moins contraignantes.

Le secteur vitivinicole a reçu une attention particulière car la réglementation est ancienne, pérenne, et les restrictions souvent sévères. Elles apparaissent légitimes à condition de garantir la fourniture des attributs recherchés par le consommateur et les entreprises d'aval.

Dans le secteur des vins fins, les initiatives collectives se déploient par ailleurs dans un environnement institutionnel spécifique, sur lequel nous allons nous attarder dans le dernier chapitre.



## Chapitre 7

# Le système AOC en vitiviniculture. Genèse et évolution d'une institution de marché

---

Dans la vitiviniculture française, le système AOC forme une architecture institutionnelle complexe, associant des collectifs locaux de producteurs à l'Exécutif à un établissement public, l'Institut National des Appellations d'Origine (INAO). Il produit des règles plus contraignantes que celles encadrant la production de raisin et de vin ordinaires ; ces règles définissent les critères d'exercice d'un droit conditionnel, autorisant à bénéficier de l'appellation d'origine contrôlée (s.1.2).

Dans cette architecture, des initiatives collectives se déploient, garanties par des règlements publics et le pouvoir de coercition de l'Etat.

Sa genèse commence au début du XX<sup>e</sup> siècle, dans un contexte de controverse sur l'étiquetage des produits. Elle a connu des chemins tortueux, avant que le lien entre les dénominations géographiques et les conditions de production ne soit définitivement affirmé et que la voie réglementaire remplace celle des tribunaux (s2.2). La demande de réglementation émanant des professionnels peut rétrospectivement être interprétée sous l'angle d'une recherche d'efficience; la façon dont les droits de propriété ont été distribués avait cependant des effets redistributifs significatifs (§ 2.4.)

Bien adapté à l'évolution de la consommation domestique, à la fois dispositif de construction et de signalisation de la qualité et instrument de police des engagements, le système AOC a connu un essor remarquable au XX<sup>e</sup> siècle (§ 2.5)

On montrera dans le cas bourguignon comment, concrètement, se réalise le partage des responsabilités entre les différentes composantes du système (s.3.). On reviendra en conclusion sur les critiques récentes auxquelles celui-ci fait face.

## **Section 1 - L'environnement réglementaire**

### **1.1. Une réglementation modérée de la circulation des vins sur le marché domestique**

En France, le vin s'inscrit dans la réglementation portant sur la distribution et la consommation des alcools, au même titre que les autres boissons fermentées et les spiritueux, sur la base d'impératifs d'ordre et de santé publics (licences de débit de boisson, loi Evin bannissant certaines formes de publicité, interdiction de la vente aux mineurs) ; sa circulation est également étroitement contrôlée pour des raisons fiscales ; enfin, comme tout produit agroalimentaire, il est soumis à des règlements de sécurité sanitaire et de répression des fraudes (Filhol et Gagnier, 1994 ; Roux-Trescases, 1994). Mais le vin est en France plus qu'une boisson alcoolisée. S'il n'a plus le caractère fédérateur d'autrefois – les études sur la consommation montrent qu'une large fraction de la jeune génération lui tourne le dos au profit de la bière notamment – il s'agit encore d'une boisson valorisante, disposant d'un *a priori* favorable, y compris de la part des non-consommateurs (INRA-ONIVINS, 1999, 2001). Fortement ancré culturellement, il bénéficie en outre dans l'Héxagone – si ce n'est d'une bienveillance – du moins d'une attention particulière de certains membres du corps médical, quant à ses bienfaits supposés, ce qui tranche avec les autres boissons alcoolisées : *« Aujourd'hui, sur la foi d'une prolifération d'études épidémiologiques et des corrélations qu'elles cherchent à mettre en évidence, on entend de plus en plus clamer que le vin protège des maladies coronariennes, de l'athérome et même de la maladie d'Alzheimer [...] »* (Fischler, 1999).

Ces travaux, qui alimentent une controverse montante, entretiennent néanmoins l'image d'un certain particularisme vinicole au sein des alcools, historiquement défendu par le lobby de récoltants, relayés dans les chambres parlementaires par les députés et sénateurs des régions de production ; l'attitude des pouvoirs publics semble depuis une décennie plus nuancée qu'autrefois mais le débat sur la place du vin dans la société française n'est pas clos pour autant (César et Larcher, 2003).

D'autre part et plus généralement, si la circulation et la consommation des alcools – et donc du vin – sont réglementés en France, sous l'égide des Ministères de la santé et des finances (DGDDI, DGCRF), cette intervention publique reste modérée si on la compare à celle mise en œuvre dans d'autres pays occidentaux – Etats fédérés nord-américains et pays scandinaves notamment – où l'on observe de fortes restrictions commerciales : monopoles publics d'importation (Ontario, Québec, Suède), de distribution (Michigan, Virginie), voire de vente au détail (Pennsylvanie), octroi contingenté de licences de distribution, interdiction de la mise en marché par certains circuits (supermarchés), au profit de magasins spécialisés (« bottle-stores »), etc ; l'objectif étant pour le législateur de limiter la consommation et de mieux contrôler les flux d'alcools. En France, les flux sont surveillés, les circuits de distribution soumis à règlements et à contrôles, mais ils demeurent libres d'accès pour les entreprises ; le vin peut être acheté chez un caviste mais aussi dans un supermarché, un magasin de proximité, et même dans une station service ou un restaurant d'autoroute ; enfin, la promotion des produits est étroitement encadrée mais les actions commerciales ne sont pas interdites, ce qui contraste avec le cas des Etats-Unis par exemple (cf. annexe III).

## **1.2. A la production, des règles strictes**

Si la circulation et la consommation des vins sur le marché domestique sont relativement peu régulées, la production nationale est en revanche **étroitement encadrée** par les pouvoirs publics, comme l'ensemble de celle de l'Union européenne. Le vin, comme toutes les productions agricoles communautaires, est en effet régi par une Organisation Commune de Marché (OCM), instaurée en 1970 et distinguant les vins de qualité des vins courants (les vins de table, puis à partir de 1979, les vins de pays). Cette réglementation d'inspiration française s'appuyait dans les années 1990 sur deux textes, le règlement 822/87 s'appliquant à toutes les catégories de vin, et le R 823/87 qui prévoyait des dispositions pour la protection des consommateurs et la gestion du marché des vins courants. Avec la récente refonte de l'OCM, le texte de base est aujourd'hui le règlement (CEE) 1493/1999 portant organisation commune du marché vinicole (JOCE n° L 179 du 14 juillet 1999), et ses modalités d'application : R 1227/2000 (potentiel de production), R 1622/2000 (code communautaire des pratiques et traitements œnologiques), R 1623/2000 (mécanismes de marché), R 883/2001 (échanges des produits du secteur vitivinicole avec les pays tiers). Historiquement, cet arsenal réglementaire répond à la fois à des impératifs de **protection du consommateur** (identifiant et questions liées à la santé humaine) et **d'organisation des marchés** (soutien au revenu des récoltants, unification du marché européen du vin). L'alcool et les acides contenus dans le vin en font un produit stable et relativement sûr pour le consommateur. Certaines pratiques peuvent néanmoins porter atteinte à son intégrité.

Quelques hybrides producteurs directs synthétisent des matières alcalines qui peuvent endommager gravement le système nerveux humain. Des pratiques œnologiques peuvent mettre en danger le consommateur : utilisation de cyanure de potassium, surdosage du soufre.

Des normes strictes limitent ces dangers en interdisant totalement les cépages dangereux, en interdisant ou en définissant des normes strictes d'utilisation des adjuvants œnologiques.

Par ailleurs, suivant la réglementation européenne, la DGCCRF veille à ce que ne soient pas admis à la consommation humaine des produits qui ne sont pas « sains, loyaux et marchands » : *« Cette notion n'est pas définie dans la réglementation ; elle résulte, en France, d'une construction jurisprudentielle [...] Un vin piqué n'est pas un vin sain ni marchand, de même que tous les vins définis comme impropres à la consommation. Un vin contaminé par un polluant quelconque (produit phytosanitaire, produit de revêtement de cuve, etc...) ne serait pas non plus considéré comme sain ni marchand et ne pourrait donc pas être mise à la consommation humaine directe. La destination du vin dépendra de la gravité du défaut qui l'affecte : selon le cas, vinaigrerie, distillerie ou destruction »* (DGCCRF, 2004)

En dehors de cette réglementation s'imposant à toutes les catégories réglementaires de vins, les vins courants sont soumis depuis plus de trente ans à des dispositifs de restructuration du vignoble – primes à l'arrachage et à la reconversion en cépages améliorateurs, soutien des prix (aide au stockage privé, distillation, restitutions à l'exportation) – dont la viticulture de plaine du Languedoc-Roussillon a été la principale bénéficiaire (Campagne, 1997). Ces subventions aux vins de consommation courante ne représentent toutefois qu'une infime part des aides publiques à l'agriculture : en France, 185 millions d'euros pour l'année 2000 – contre 4 445 millions pour les céréales ou encore 1 620 millions pour les oléo-protéagineux (Agreste, 2002).

Les Vins de Qualité Produits dans des Régions Délimitées » (VQPRD), l'équivalent en droit européen des AOC viticoles, échappent à ces dispositifs, sauf celui concernant la maîtrise du potentiel de production, les « droits de plantation », qui limitent l'extension du vignoble de l'UE. En effet, le règlement (CEE) 1493/1999 maintient le principe de **l'interdiction de plantation de vignes** avec des variétés classées en tant que variétés à raisins de cuve jusqu'au 31 juillet 2010, excepté lorsqu'il s'agit d'un droit de plantation nouvelle, d'un droit de replantation ou d'un droit de plantation prélevé sur une réserve. Pour le reste, la législation communautaire délègue aux états membres le pouvoir de préciser quelles sont les adaptations locales nécessaires à la production de ces VQPRD.

Pour la France, cet aspect du dispositif de régulation concerne l'ensemble des organisations professionnelles – publiques et parapubliques – qui interviennent dans le domaine du vin de qualité, notamment les syndicats de défense des appellations à qui sont délégués la fixation des conditions de production, et l'Institut National des Appellations d'Origine (INAO) qui prend en charge la définition d'une législation prescriptive sur un cahier des charges (cépages, taille, test de typicité par « agrément » du produit) et sa mise en exécution en collaboration avec l'administration des Fraudes.

### **§1.2.1. Deux principales formes de normalisation**

Les mesures encadrant les activités des récoltants et des négociants des régions à VQPRD, assurant la normalisation de la production, prennent donc deux formes principales :

- Une réglementation générique (UE) dont les objectifs essentiels sont la protection de la santé du consommateur à travers l'interdiction de pratiques frauduleuses et qui définit les conditions d'exercice de l'activité des entreprises, les « conditions minimales d'accès au marché » ;

- **Une réglementation des vins de qualité** prenant la forme d'un complexe dispositif réglementaire, économique et social utilisant **une grande variété de formes opérationnelles** dans la gestion des dénominations d'origine dans les pays membres.

Le Règlement (CEE) 24/1962, qui préfigure la première OCM (R 816/1970 et 817/1970), est l'acte de naissance de la catégorie des VQPRD en Europe ; s'inspirant largement du modèle français des AOC, il annonce sept éléments à définir pour la catégorie des « vins de qualité » : délimitation de la zone de production, encépagement, pratiques culturelles, méthodes de vinification, titre alcoométrique volumique minimal naturel, rendement à l'hectare, enfin analyse et appréciation des caractéristiques organoleptiques. La mise en œuvre de ces préconisations se fait progressivement, dans les cadres nationaux de réglementations sur les « vins de qualité » plus ou moins avancées à l'époque (Becker, 1994), parfois très incomplètes et laissant une grande latitude au producteur : *« Le système que la CE a instauré pour ces VQPRD, contrairement à ce qui est le cas pour les vins de table, est à caractère ouvert, puisque la réglementation [...] doit être complétée par les dispositions émanant des divers Etats, conformément aux traditions et usages particuliers qui ont défini les éléments différenciant les vins de qualité de pays comme la France, l'Italie, la Grèce, le Portugal, l'Allemagne, le Luxembourg ou l'Espagne, au fil de leur trajectoire historique »* (Leza-Campos, 1994).

Si la France fait figure de « pionnière » avec les AOC, elle est néanmoins loin d'être l'unique membre de l'UE à disposer d'une tradition de réglementation des conditions de

production des vins fins et de signalisation de leur qualité particulière : la délimitation officielle de l'aire de production du Porto (Douro), en 1756, précède en effet la réglementation française (première loi sur les fraudes en 1824, délimitations par décret de régions viticoles en 1908-1911 ; décret-loi instituant l'AOC en 1935). La délimitation du Vinho Verde (Portugal) est contemporaine de la période d'intense activité juridique française (1908), celle de Xérès (Espagne) est édictée en 1936, l'année suivant le décret-loi sur les AOC.

Pour les VQPRD, la réglementation nationale – et sa déclinaison aux échelons locaux – peut être plus restrictive que la législation européenne générique ; il y a donc **une latitude importante laissée à la définition locale des conditions de production**, en vignes, en cuve, et des modalités de pilotage des vins de qualité.

### §1.2.2. Le rôle de l'Institut National des Appellations d'Origine

En France, la production de vins de qualité à appellation d'origine est régie par décrets et soumise à la gestion de l'INAO, un établissement public administratif sous tutelle du Ministère de l'Agriculture, qui prend également en charge les indications géographiques protégées (IGP) depuis 1999. Initialement circonscrite aux vins et eaux de vie, la mission de l'INAO est depuis 1990 trans-sectorielle, et les produits concernés vont aujourd'hui de l'huile d'olive de Nyons au foin de Crau, en passant par le Flocc de Gasogne. Les 467 AOC viticoles représentent 52 % de la production française de vin (hors Cognac et Armagnac), concernent près de 75 000 exploitations, et 14 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour les vins, 1,6 milliards pour les eaux-de-vie. Les AOC produits laitiers – 42 fromages, 4 beurres et une crème – représentent environ 20 % de la production totale de leur catégorie respective, concernent 28 000 exploitations, pour 2 milliards d'euros. Enfin, les AOC produits agro-alimentaires, huile d'olive, viande, fruits et légumes, etc., impliquent 9 500 agriculteurs, pour 150 millions d'euros de chiffre d'affaires (Source : INAO). En droit européen, les AOC produits laitiers et agro-alimentaires peuvent être inscrites et protégées en tant qu'AOP (appellation d'origine protégée), ce qui n'est pas le cas des VQPRD et par conséquent des AOC viticoles.

L'INAO associe les pouvoirs publics et les représentants professionnels, la démarche de reconnaissance d'une appellation ne pouvant émaner que d'un syndicat de défense, réunissant des récoltants autour d'un ou plusieurs projets d'AOC. **L'appellation est en effet un droit collectif** et aucune entreprise n'est propriétaire d'une AOC, comme elle peut l'être d'une marque ou d'un brevet (Rochard, 1999).

Pour chaque procédure en amont de la création d'une appellation – dépôt d'une demande, enquête, approbation du dossier – les professionnels sont sollicités, ceci à

différents niveaux, local, régional, national. Il en est de même lorsque l'AOC est instituée, pour les révisions de décret fixant les conditions de production ainsi que les adaptations annuelles de rendement. Enfin, les professionnels interviennent dans la procédure d'agrément, prévue dans la réglementation communautaire sur les VQPRD de 1970 et instaurée en France en 1974, et visant à vérifier la « typicité du produit ».

Les services de l'INAO ont un rôle essentiel dans le suivi des procédures, la mobilisation d'experts pour les délimitations des appellations mais également dans le classement parcellaire et l'enforcement des conditions de productions – ceci en étroite liaison avec la DGCCF, qui, seule, dispose du pouvoir de coercition.

Nous entrerons dans le détail de ce fonctionnement complexe plus, à travers le cas bourguignon (s.3). Insistons seulement sur le fait que le fondement de l'appellation est l'origine, incluant les usages qualifiés de « locaux, loyaux et constants », définis comme tels par le collectif de producteurs, et rendus exécutoires par l'administration. Il s'agit donc d'une définition très particulière du terme d'« origine ». Selon le Code de la Consommation, Art. L. 115-1 : *« Constitue une appellation d'origine la dénomination d'un pays, d'une région ou d'une localité servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité ou les caractères sont dus au milieu géographique, comprenant des facteurs naturels et des facteurs humains »* L'article L.641-2 du Code Rural précise en outre que : *« Les produits agricoles, forestiers ou alimentaires, bruts ou transformés, peuvent se voir reconnaître exclusivement une appellation d'origine contrôlée [...] Dans les conditions prévues ci-après, ces produits peuvent bénéficier d'une appellation d'origine contrôlée s'ils répondent aux dispositions de l'article L. 115-1 du code de la consommation, possèdent une notoriété dûment établie et font l'objet de procédures d'agrément. L'appellation d'origine contrôlée ne peut jamais être considérée comme présentant un caractère générique et tomber dans le domaine public [...] Après avis des syndicats de défense intéressés et, le cas échéant, de l'organisme de défense et de gestion visé à l'article L. 641-25, l'Institut national des appellations d'origine propose la reconnaissance des appellations d'origine contrôlées, laquelle comporte la délimitation de l'aire géographique de production et la détermination des conditions de production et d'agrément de chacune de ces appellations d'origine contrôlées »*

Le décret d'appellation définit **le droit d'usage à l'appellation** ; tout producteur qui respecte les conditions du décret, vignoble localisé dans l'aire déterminée, suivi des conditions de production et d'agrément, bénéficie de la dénomination. C'est un droit restreint contrairement à celui des indications de provenance simples qui n'implique que la localisation dans la zone nommée.

Nous pouvons prendre comme exemple le décret de l'AOC Viré-Clessé (décret du 26 février 1999), dernière appellation admise en Bourgogne, qui n'a pas encore été modifié à ce jour.

En dehors de conditions relatives à l'étiquetage des vins embouteillés, il est précisé que : « *L'aire de production des vins ayant droit à l'appellation d'origine contrôlée " Viré-Clessé " est délimitée à l'intérieur du territoire des communes suivantes du département de Saône-et-Loire : Clessé, Laizé, Montbellet et Viré* » (Art. 2) et que « *Les vins sont issus de vendanges récoltées dans l'aire de production visée à l'article 2, délimitée par parcelles ou parties de parcelles, telle qu'elle a été approuvée par le comité national des vins et eaux-de-vie de l'Institut national des appellations d'origine, lors de ses séances des 4 et 5 novembre 1998, sur proposition de la commission d'experts désignée à cet effet. Les plans de délimitation sont déposés à la mairie des communes intéressées* » (Art. 3). L'appellation est donc doublement délimitée, sur une base administrative, puis au niveau parcellaire. Dans le cas de Viré-Clessé, on observe que les communes de Viré et de Clessé ne sont pas les seules à bénéficier de la dénomination ; ceci est courant, de nombreuses dénominations dépassent le finage communal, en Bourgogne (Aloxe-Corton, Chablis, Pouilly-Fuissé, Volnay...), comme ailleurs (Bandol, Châteauneuf du Pape, Saint-Emilion...). C'est également le cas de certains grands crus, à cheval sur plusieurs communes. Du point de vue du matériel végétal, le seul cépage autorisé est le chardonnay (Art. 4). Pour ce qui est des conditions de production en vignes, l'architecture du vignoble – densité de vignes, écartement, hauteur – et le type de taille d'hiver sont longuement détaillés : « *Les vignes sont plantées et taillées selon les dispositions suivantes : La densité minimale de plantation est de 7 000 pieds par hectare. L'écartement maximum entre rangs ne dépasse pas 1,40 mètre. La hauteur de rognage comptée entre le fil bas du palissage et le sommet du feuillage devra être au moins égale au produit de l'écartement entre les rangs par le coefficient 0,6. Les vignes sont conduites selon un des trois modes de taille suivants, à l'exclusion de tout autre : Guyot simple : chaque cep comporte une seule baguette ayant au maximum six yeux francs. Le nombre total d'yeux francs par cep ne dépasse pas huit ; Cordon de Royat : chaque cep comporte au plus quatre coursons de deux yeux francs chacun. Le nombre total d'yeux francs par cep ne dépasse pas huit ; Taille à queue du Mâconnais : chaque cep comporte un long bois ayant au maximum douze yeux francs dont la pointe est attachée sur le fil inférieur du palissage. Le nombre total d'yeux francs par cep ne dépasse pas quatorze. Toutefois, pour les plantations réalisées avant le 31 août 1975, chaque cep peut porter deux baguettes de douze yeux francs chacune, le nombre total d'yeux francs par cep ne dépasse pas alors vingt-huit* » (Art. 5).



Les conditions de récolte sont précisées, notamment celle tenant à la maturité des raisins et au rendement à l'hectare : « *Les vins proviennent de raisins récoltés à bonne maturité et présentent un titre alcoométrique naturel minimum de 11 %. Ne peut être considéré comme étant à bonne maturité tout lot unitaire de vendange présentant une richesse en sucre inférieure à 170 grammes par litre de moût [...]* Ne peut être considéré comme étant à bonne maturité tout lot unitaire de vendange présentant une richesse en sucre inférieure à 187 grammes par litre de moût. En outre, lorsque l'autorisation d'enrichissement par sucrage à sec est accordée, les vins ne doivent pas dépasser un titre alcoométrique volumique total de 13,5 %, sous peine de perdre le droit à l'appellation » (Art. 6). Le rendement est exprimé non pas en tonnes mais en volume de vin équivalent – donc en prenant en compte un facteur standard de conversion : « *Le rendement de base est fixé à 55 hectolitres à l'hectare. Le rendement butoir est fixé à 70 hectolitres à l'hectare* » (Art. 7). En revanche, et ceci est vrai pour la grande majorité des AOC viticoles, le commentaire sur les modes de production en cuve est pour le moins laconique : « *Les vins sont vinifiés conformément aux usages locaux et constants* » (Art. 8). Comme le souligne Laporte (2000), c'est précisément parce que les techniques œnologiques étaient peu spécifiées que la dégustation d'agrément s'est imposée – la latitude très importante laissée au vinificateur pouvant être préjudiciable à la typicité ; la procédure d'agrément était d'ailleurs obligatoire dans certaines AOC avant d'être généralisée en 1974. L'article 9 précise ainsi conformément à la réglementation européenne : « *Les vins ayant droit à l'appellation d'origine contrôlée " Viré-Clessé " ne peuvent être mis en circulation sans un certificat d'agrément délivré par l'Institut national des appellations d'origine, dans les conditions prévues par le décret no 74-871 du 19 octobre 1974 susvisé* » (Art. 9). Notons que certaines appellations disposent d'un décret propre tandis que d'autres sont regroupées dans le même texte ; en Bourgogne, les premiers crus sont ainsi rattachés au décret de l'AOC villages correspondant.

Le décret de l'appellation Viré-Clessé n'est qu'un exemple parmi 467 AOC ; il détaille largement les aspects viticoles tandis que d'autres les laissent beaucoup plus incomplets. Pour l'appellation régionale Bordeaux, il est seulement précisé : « *Densité de la plantation : 2 000 pieds au minimum à l'hectare ; Nombre de bourgeons francs laissés à la taille : 60 000 au maximum à l'hectare* » (décret du 14 novembre 1936, modifié par arrêté du 3 septembre 1974). Pour certaines AOC, des précisions d'élaboration en cuve sont portées au décret. Pour le vin de paille d'Arbois : « *Les raisins destinés à l'élaboration des vins dits " de paille " doivent être mis à sécher pendant une durée minimale de six semaines sur lits de paille ou sur claies ou suspendus dans des locaux ventilés naturellement ou artificiellement ; dans ce cas, la ventilation intervenant toujours à la température de l'air extérieur* » (décret du 15 mai 1936, remplacé par décret du 10 août 1994).

Les vins de Château-Chalon doivent « *avoir subi une fermentation lente suivie, après soutirage, d'un vieillissement en fût sans ouillage d'une durée minimum de six années permettant au vin d'acquérir le "goût de jaune"* » (décret du 4 juin 1998). Cela ne concerne pas que les vins spéciaux puisque dans le décret de Bandol, on peut lire : « *Les vins rouges devront subir un vieillissement minimum de 18 mois en fûts* » (Décret du 11 novembre 1941).

Si par origine géographique, il est généralement entendu lieu d'implantation de la vigne, certaines AOC précisent que la transformation doit avoir lieu en région de production ; ainsi les Crémants d'Alace « *doivent être élaborés par seconde fermentation en bouteilles, à l'intérieur des départements du Bas-Rhin et du Haut-Rhin* » (décret du 24 mars 1976). La diversité est grande, les décrets reflétant ce que les récoltants, associés dans cette entreprise collective, ont choisi de faire inscrire dans le texte – sous contrôle et avec l'aval de l'INAO et des pouvoirs publics.

### **§1.2.3. Des traditions nationales différentes de réglementation de la « qualité »**

En matière de production de raisin de cuve, il existe une variété de législations nationales, allant de la réglementation agricole générique de certains Nouveaux Pays Exportateurs, à l'encadrement étroit à la fois du potentiel de production et des conditions de culture, propre aux pays de l'Union Européenne.

Ces nations n'ont par ailleurs pas la même appréciation des dénominations d'origine : les premières tendent à gérer certaines de leurs dénominations comme des indications de provenance (IP) – relevant simplement du droit commercial – tandis que l'Union Européenne a choisi – avec les VQPRD – de privilégier le lien entre la qualité du produit et l'origine, incluant non seulement la géographie mais des itinéraires techniques spécifiques et codifiés de façon collective.

L'accord relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) de l'OMC propose une modalité intermédiaire, en donnant une définition des indications géographiques proche de celle des Indications Géographiques Protégées (IGP) européennes: « *une indication qui sert à identifier un produit comme étant originaire du territoire d'un membre, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique* » (ADPIC, article 22).

C'est en fait sur les pratiques œnologiques, les caractéristiques sanitaires et techniques (nature des matières premières, titres alcoométrique minimal, teneur maximale en SO<sub>2</sub>, acidité volatile, etc.) que les tentatives d'harmonisation internationales sont les plus avancées, dans le cadre de l'Office International de la Vigne et du Vin (OIV), fondé en 1924 et

regroupant aujourd'hui 47 pays membres, ou par le biais d'accords bilatéraux de reconnaissance mutuelle ; il s'agit de points sensibles pour l'ouverture des marchés et les Etats s'engagent activement dans ces procédures. Ces normes internationales (ADPIC, OIV, accords bilatéraux) visent à établir un dénominateur commun minimum.

Notons enfin que les pays membres de l'UE ne sont pas les seuls à contrôler étroitement l'activité viticole : des pays extérieurs, comme l'Afrique du Sud ou la Suisse, ont également une tradition ancienne de stricte réglementation à la production.

## **Section 2. Genèse de la réglementation des vins de qualité en France**

Accompagnant l'essor de la population ouvrière et l'augmentation des salaires, la demande de vin était en croissance régulière pendant la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle ; l'abaissement des coûts de transport était alors le facteur décisif dans l'émergence d'un marché national : « *Avec l'apparition des chemins de fer et le développement des moyens de communication (quadruplement en un siècle du réseau de canaux, essor considérable du trafic vinicole maritime), les tarifs des transports ont singulièrement diminué. En 1858, le prix de transport d'un demi-muid (134 l) par voie ferrée fut abaissé de 50 à 7 F de Montpellier à Lyon* » (Gautier, 1996). Bénéficiant en outre d'une politique fiscale favorable<sup>223</sup>, le marché de détail apparaissait très dynamique, avec une augmentation de la consommation individuelle de vin qui s'accompagnait du développement des débits de boisson et des entreprises de commerce de gros (Gautier, 1996).

Dans ce contexte de demande croissante, l'offre à la production était en revanche bridée : apparu à la fin des années 1860, le phylloxéra dévastait le vignoble français ; la pénurie était telle que l'on avait recours non seulement à des imports étrangers mais également à la fabrication d'ersatz de vin, pratiques auxquelles les propriétaires-récoltants ne prêtaient alors qu'une attention limitée : « *Au [XIX<sup>e</sup> siècle], les exigences quantitatives étaient primordiales, la consommation de vin s'accroissait régulièrement et tous les producteurs pouvaient écouler leurs récoltes. Au cours de cette période [...] personne ne s'occupait vraiment de savoir si certaines pratiques étaient ou non frauduleuses* » (Gautier, 1996).

Assez rapidement toutefois, les premières réponses réglementaires furent mises en place par le Parlement et le Gouvernement de la troisième République, avec les lois spéciales sur le vin.

---

<sup>223</sup> « *A la fin du [XIX<sup>e</sup>] siècle, le législateur est venu aider cette commercialisation en diminuant sensiblement les droits fiscaux sur les vins. Les dégrèvements provoqués par la loi du 19 juillet 1880 et, surtout celle du 29 décembre 1900, instaurant un droit unique de circulation des vins (1,50 F par hectolitre) à la place des multiples droits de détail et d'entrée, ont beaucoup contribué à l'expansion du marché* » (Gautier, 1996).

La surproduction était pourtant encore loin : « *De 1878 à 1899 aucune récolte n'a dépassé les cinquante millions d'hectolitres, la consommation a toujours été supérieure à la production et les vigneron ont peu à peu oublié que la surproduction était possible. L'appel aux vins étrangers, les différents vins artificiels que l'homme a pu fabriquer les ont confortés dans cette idée que le marché était toujours déficitaire* » (Lachiver, 1988).

L'attention des vigneron était toute entière consacrée à la lutte contre le phylloxéra et la reconstruction du vignoble (Loubère, 1990). Face à la progression brutale du phylloxera, La viticulture s'organisait professionnellement : des Comités de surveillance composés de notables locaux se mirent en place progressivement dans le Midi à partir 1868, relayés à partir de 1879 par des Comités d'études et de vigilance, institués par l'Etat dans chaque arrondissement. Durant les années 1870, le puceron ravagea les vignobles provençaux : celui du Var succomba entièrement ; malgré les replantations, il ne comptait plus que 32 000 ha en 1881 contre 84 000 en 1873 (Rinaudo, 1982). La puissance publique était mobilisée : lois, décrets et circulaires furent publiés durant la seconde moitié des années 1870 par le Gouvernement et les préfetures, afin notamment de contrôler la circulation des plants et de mettre en œuvre des traitements obligatoires (Garrier, 1989). Suite aux lois du 15 juin 1878 et du 2 août 1879 autorisant les associations de producteurs, les premiers syndicats vigneron apparurent : il s'agissait d'organisations à vocation technique, des syndicats de lutte pour la submersion et l'utilisation de sulfure de carbone (*idem*).

Une fois le vignoble reconstitué, au tournant des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles, l'organisation vigneronne prit un tour plus revendicatif ; les bas prix suscitaient des mouvements d'humeur contre la surproduction et la « fraude », sous toutes ses formes. Ces mouvements allaient prendre la forme d'une jacquerie en 1907 dans le Midi (Gautier, 1996). Comme le rappelle Lachiver, « *Les crises qui touchaient la viticulture avaient permis à la fraude de s'épanouir et menaçaient de jeter le discrédit sur l'ensemble des vins de qualité* » (Lachiver, 1988).

Outre des pratiques nuisibles à la santé, comme l'adjonction d'oxyde de plomb afin de redonner du moelleux aux vins piqués et d'autres comme le mouillage et le sucrage, que l'on retrouvait dans le Midi comme dans les régions septentrionales, la fraude se développait également sur une propriété particulière des vins, leur origine : « *Par des mélanges de vins, des coupages, on tentait de faire passer des vins d'Orléans, de la région parisienne ou du Sud-Ouest pour des bourgognes et des hermitages. Ce n'était pas alors la qualité intrinsèque du vin qui était en cause, tous ces vins étant marchands, c'est l'appellation qui était trompeuse et qui, en faisant croire que ces vins avaient une noble origine, portait préjudice en définitive aux producteurs honnêtes et volait l'acheteur* » (Lachiver, 1988).

Pourtant, malgré la prolifération des Comices agricoles en charge de la propagation du progrès depuis le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, la profession viticole restait peu organisée au début du XX<sup>e</sup> siècle, quelle que soit la région considérée, Languedoc-Roussillon, Provence, Aquitaine ou bien encore Bourgogne<sup>224</sup>.

## **2.1. Extension de la notion de « fraude » et définition du vin légitime (1880-1905)**

En matière de transformation vinicole, des techniques à la fois amélioratrices et portant atteinte à « l'intégrité » du vin comme seul produit de la fermentation du raisin, sont mises en œuvre bien avant le XIX<sup>e</sup> siècle : « *Déjà chez les Grecs, l'éclat de certains vins était obtenu grâce à l'ajout d'eau de mer et de gypse, alors qu'à Rome et en Gaule, les vignerons ajoutaient au vin des herbes, des copeaux de bois et autres substances pour les farder. Le Moyen Age ne fait pas exception à la tradition de la coloration, et il en est de même sous l'Ancien Régime* » (Burgaud, 2001).

Dans un contexte de baisse de l'offre de raisin frais et de demande en pleine expansion, les pratiques « frauduleuses » se développent entre 1880 et 1914, comme en témoignent les sources de l'époque (Stanziani, 2003b) : « *Mouillage traditionnel, addition de sucre, de colorants artificiels, de plâtre, de raisins secs, d'acide sulfureux, d'arsenic et d'autres substances : le problème de la qualité du vin est à l'ordre du jour des débats politiques et institutionnels [...] Dans l'ensemble, pendant la seconde moitié des années 1880, alors que la production viticole nationale oscille entre 25 et 30 millions d'hectolitres, les vins de raisin sec et de sucre se chiffrent entre 5 et 6 millions d'hectolitres* » (Stanziani, 2003b). Les rapides progrès de la chimie au cours du XIX<sup>e</sup> siècle offrant de nouvelles perspectives techniques aux élaborateurs, la puissance publique est amenée à s'interroger sur le licite et l'illicite, pour un produit agricole traditionnel qui n'avait jusque là guère eu besoin d'une définition légale.

La difficulté à trancher entre les différentes interprétations de la qualité, du vin « authentique », « véritable », est d'autant plus délicate que nombre des pratiques incriminées ne sont pas dangereuses pour la santé publique et que les clivages transcendent

---

<sup>224</sup> On se reportera utilement à Laurent (1958) pour la Côte d'Or, à Goujon (1989) pour la Saône et Loire, à Rinaudo (1982) pour le Var, à Roudié (1986) pour la Gironde, et à Lachiver (1988) pour un panorama d'ensemble de la situation française. Des syndicats existaient déjà mais restaient encore peu actifs. Le doyen des syndicats viticoles, celui de Saint-Emilion, est fondé en décembre 1884, neuf mois seulement après la loi du 21 mars 1884 autorisant la création des syndicats professionnels (Roudié, 1986) ; celui de Chablis en 1900, dans le Médoc, une Union syndicale des propriétaires de crus classés est établie en 1901 (Lachiver, 1988).

régions et groupes professionnels. Comme le souligne Stanziani, il s'agissait désormais pour l'Etat d'un questionnement sur la « *loyauté commerciale* » du produit. Or les lois sur la répression des fraudes de 1851 et 1855 laissaient une marge d'interprétation considérable en matière d'altération et de dénaturation des vins (Burgaud, 2001). Les différentes administrations et comités consultatifs saisis par le Gouvernement français avaient des positions divergentes sur le fait de classer les vins « falsifiés » dans la catégorie des alcools ou bien dans celle des vins (Stanziani, 2003b).

D'après Burgaud, le Gouvernement poursuivait par ailleurs son propre agenda. Ainsi l'ordonnance du 18 octobre 1876 relative à « *L'emploi frauduleux de différents procédés en vue de la coloration des vins* » allait légitimer le coupage des vins mais prohiber l'ajout de substances tinctoriales, considéré de facto comme une pratique dénaturante, même lorsqu'elle n'était pas nocive. Or cette pratique de coloration permettait de masquer parfaitement le vinage et le mouillage ; en la bannissant, il s'agissait pour le Gouvernement d'éviter la substitution aux vins « naturels » de produits n'ayant pas acquis de droits fiscaux (Burgaud, 2001). Enfin il faut noter que la conjoncture plutôt favorable n'encourageait guère la mobilisation des acteurs économiques ; au contraire, l'incertitude sur les règles d'élaboration leur laissait une latitude pour profiter à court terme des opportunités commerciales.

Ce n'est qu'avec la baisse des exportations de vins, attribuée par les acteurs en partie à une réputation dégradée, et le repli du marché intérieur à partir de la fin des années 1880, que ces derniers mesurèrent l'importance d'établir des règles formelles, aussi arbitraires soient-elles : « [...] *sans des normes stables dans le temps et cohérentes avec les autres dispositions, les acteurs économiques ne peuvent anticiper sur les comportements des autres acteurs, institutionnels comme privés* » (*ibid.*). Au nom de la loyauté commerciale, une série de « *lois spéciales* » sur le vin furent adoptées entre 1889 et 1897, afin de donner « *une définition institutionnelle* » au produit. Dans la « loi Griffé » (1891) le terme de vin est ainsi réservé exclusivement au produit de la fermentation de raisins frais, au nom de l'information économique du consommateur ; les autres produits sont rangés dans la catégorie des vins factices<sup>225</sup>.

**Le rétablissement de règles du jeu** se heurte toutefois aux limites d'une expertise scientifique lacunaire et à des méthodes de contrôle qui laissent ouvertes les possibilités de

---

<sup>225</sup> « Rien de plus légitime assurément, que cette fabrication d'une boisson qui peut remplacer, jusqu'à un certain point, le vin naturel et rendre d'incontestables services à nos populations laborieuses. Mais à une condition pourtant, c'est que cette boisson, ce vin factice, soit vendue pour ce qu'elle est et ce qu'elle vaut, et ne soit pas livrée à la consommation sous le nom de vin, qui ne lui appartient pas, mais sous son nom véritable de vin factice. Au contraire, jusqu'ici ces produits ont été vendus sous le nom de vins, sans qu'on le signale au consommateur » (le rapporteur de la « loi Griffé » au Sénat, cité par Stanziani, 2003b).

contestation, i.e. des analyses chimiques rudimentaires, la dégustation des échantillons par des « *gourmets assermentés* »<sup>226</sup> (Stanziani, 2003b).

Afin de rétablir la confiance dans le commerce, la loi de 1905 sur les fraudes se proposait de donner une cohérence à la législation française : « *Cette loi sert essentiellement à discipliner l'économie, en assurant des transactions loyales [...] La loi est censée assurer la circulation de l'information sur le produit : ensuite, le consommateur est libre d'acheter ce qu'il souhaite* » (*idem.*). Cette législation était très générale, elle se contentait de définir les termes d'adultération, de falsification, de tromperie, en renvoyant à des règlements administratifs ultérieurs pour la définition des produits et l'établissement de méthodes de contrôle. C'était une loi-cadre, suffisamment souple selon Stanziani pour permettre l'adaptation aux contingences futures, notamment « *intégrer les pressions des acteurs économiques, les exigences de l'administration et les orientations des expertes* ». A l'occasion des débats ultérieurs sur l'opportunité de définir pour le vin une liste des pratiques autorisées ou bien seulement de celles prohibées, vont s'affronter les intérêts particuliers des différents blocs régionaux et professionnels, Gironde contre Midi, Champenois contre élaborateurs de mousseux, négociants adeptes du remontage des vins contre propriétaires récoltants défendant l'intégrité de l'origine géographique.

L'organisation jusque là strictement « technique » des exploitants de vignes, autour des méthodes de lutte telles que la submersion, les traitements chimiques et le greffage, commençait à s'accompagner d'une mobilisation à visée économique. En effet, l'agriculture française était traversée de crises sporadiques ; dès les années 1870, la propriété intervint auprès de l'Etat pour remettre en cause la politique commerciale libérale du Second Empire et solliciter des mesures protectionnistes, comme la demande de droits compensateurs sur les vins italiens par la société d'Agriculture de Draguignan (Rinaudo, 1982). Entre 1880 et 1900, les notables vigneron du Midi participaient de ces mouvements d'interpellation de la puissance publique.

La « fraude », vinage et sucrage, commença à être dénoncée en 1900 ; ce n'est toutefois qu'en 1905 que le mouvement méridional se durcit, amenant aux évènements et à la répression de mai et juin 1907 (Garrier, 1998). Comme le souligne Rinaudo, cette agitation, suscitée par une misère croissante, était largement spontanée et dépassait les stricts cadres politiques et syndicaux de l'époque. C'est pourtant bien durant ces années 1900 que le mouvement syndical paysan commença à se développer et à se structurer (Rinaudo, 1982)

---

<sup>226</sup> « [...] les chiffres obtenus par les méthodes analytiques ne peuvent fournir que des présomptions. Or ce n'est pas sur de simples présomptions, si bien établies qu'elles semblent paraître, que le magistrat peut s'appuyer

Les viticulteurs des régions établies sur une viticulture « de qualité » firent également entendre leur voix. Stanziani cite le représentant du Médoc au Parlement : « *L'une des principales causes de la mévente de nos vins, surtout de nos grands vins... c'est le discrédit jeté sur eux par des pratiques de vendeurs éhontés qui livrent des liquides les plus médiocres après les avoir décorés de noms pompeux et les faisant payer un prix plus en rapport avec le nom faussement attribué qu'avec la qualité réelle [...] [Le consommateur] pense que les vins sont tous mauvais et il n'en achète plus* ».

Le décret de 1907 sur les vins et spiritueux reprit cet argument en rendant obligatoire la mention de l'origine du vin ; nous verrons plus loin que cette dernière disposition, loin de stabiliser les anticipations des acteurs, donnera lieu à de nombreuses contestations, procès en fraude et à une intense activité syndicale et politique avant que le décret-loi de 1935 n'autorise une déclinaison très locale de la codification viticole, avec différents supports institutionnels<sup>227</sup>. Stanziani analyse l'évolution des années 1880 comme **une période de normalisation**, concourant à la définition même du produit de base, après une courte période pendant laquelle les caractéristiques du vin « naturel » sont laissées très incomplètes : « [...] *les conventions de qualité éclatent sur les marchés du vin. Les acteurs économiques ont tout intérêt à agir en « cavalier seul » dans la mesure où les effets de réputation sont faibles et l'appareil étatique est à son tour fragmenté. Ce cycle se renverse au moment où les profits liés à ces stratégies non coopératives chutent ; les acteurs économiques demandent alors des dispositifs stables qui fixent les règles du jeu. Ces règles sont avant tout censées donner une définition institutionnelle du produit et de sa qualité, de manière à exclure certaines techniques et une partie de la concurrence du marché* » (Stanziani, 2003b).

## **2.2. L'authenticité en question. Les étapes de la mise en en place des appellations d'origine (1905-1935)**

Si la réglementation générique se fixe à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la déclinaison spécifique des appellations d'origine doit attendre le premier tiers du XX<sup>e</sup> siècle. La loi des 14 et 15 août 1889, dite « loi Griffé », suivie de celle du 1<sup>er</sup> juillet 1905, visait à établir et à protéger une qualité instrumentale pour le produit dénommé vin ; il s'agissait d'interdire à la commercialisation des produits autres que ceux issus de raisins frais, en bannissant les piquettes, vins de sucre et autres vins de raisin sec. Ces lois ne se préoccupaient pas de la qualité gustative : « [...] *dès lors que le produit ainsi désigné est bien le résultat de la fermentation d'un jus de raisin frais, il n'y a pas, en principe, tromperie, quelle que soit la*

---

*pour requérir l'application de la loi* » (le rapporteur au comité d'hygiène public, cité par Stanziani, 2003b).



*qualité subjective du produit* » (Vialard, 2001). Les tribunaux reprendront cette interprétation instrumentale et contractuelle de la loi : le délit de fraude n'est avéré que s'il y a tromperie sur des « *qualités substantielles* », selon la jurisprudence le degré alcoolique, le millésime, etc. (*idem*).

L'idée de protéger l'appellation d'origine d'un produit apparaît clairement pour la première fois dans la loi du 28 juillet 1824. Dans son article premier il est indiqué que « *quiconque aura soit apposé, soit fait apparaître par addition, retranchement, ou par altération quelconque, sur des objets fabriqués, le nom d'un fabriquant autre que celui qui en est l'auteur, ou la raison commerciale d'une fabrique autre que celle où lesdits objets auront été fabriqués, ou enfin le nom d'un lieu autre que celui de la fabrication sera puni [...]* » (*ibid.*) Mais le véritable déclenchement du processus de mise en place des AOC débute avec la conjonction de deux facteurs, la crise de mévente issue pour partie des conséquences du phylloxéra et la création de syndicats viticoles capables de venir défendre les intérêts des récoltants dans les sphères politique et judiciaire (Rinaudo, 1982 ; Jacquet, 2001).

En effet, en matière de législation vitivinicole, la puissance publique ne s'est pas auto saisie mais a accédé aux demandes pressantes des récoltants, pour lesquels la réglementation générique sur les fraudes alimentaires n'était pas suffisante : « *Les vrais géniteurs du code [du vin] étaient les myriades de vigneron et de vinificateurs qui mettaient une pression sur les pouvoirs les mieux placés afin de faire établir les lois qui selon eux allaient faciliter leur lutte contre la fraude [...]* La production et le commerce des vins impliquaient selon eux des problèmes non couverts par les lois sur l'alimentation, en particulier celui d'une qualité disparate sous la même étiquette, une opération qui diffère de la seule préservation de la pureté [de l'aliment] » (Loubère, 1990, traduction libre).

On distingue trois phases dans la mise en place d'appellations d'origine en France, celle des décrets administratifs à la veille de la première guerre mondiale, celle des délimitations par voie judiciaire dans l'entre-deux-guerres, enfin celle de l'auto-régulation professionnelle de 1935 à nos jours.

### **§ 2.2.1. Des usages anciens**

La notion de qualité vinicole est presque aussi ancienne que le vin lui-même : elle se traduit concrètement par une dénomination spécifique donnée au vin issu d'une région déterminée ou plus rarement c'est une méthode de vinification qui lui donne son nom.

---

<sup>227</sup> Par ailleurs le décret de 1907 établit une liste des pratiques autorisées, renforçant la définition du vin « naturel » au détriment des vins factices, mouillés, vinés.

L'habitude de nommer un vin d'après la géographie est ancestrale : « *L'effort d'identification d'un vin avec une zone de production distinctive est très ancien – en fait, il remonte aux Grecs et aux Romains. Depuis le Moyen-Âge et le début de la période moderne, les producteurs de régions comme Bordeaux, la Bourgogne et la Champagne, ainsi que les marchands de gros qui distribuaient leurs vins, ont cherché à promouvoir l'idée que les vins de ces vignobles étaient par nature bons, que ces vignobles localisés dans un site particulier donnaient naissance à un produit supérieur qui devait obtenir des prix plus élevés. La connexion entre la géographie et la qualité devient une croyance largement acceptée, pour ne pas dire un mythe, au dix-neuvième siècle, et est toujours l'évangile des oenophiles* » (Loubère, 1990, trad. libre)

A Rome, l'amphore précise le nom géographique du cru et l'année du vin. Dans la Bourgogne du Moyen Age, les paroisses et lieux-dits servent à nommer les vins : « *En effet, chaque producteur est persuadé qu'il fait le meilleur vin, chaque paroisse est convaincue que son vin est meilleur que celui des autres. Un particularisme viticole apparaît localement et les distinctions sont très précises* » (Denis, 1995).

La forme et la contenance de la barrique sont spécifiques à la paroisse et le récipient porte parfois son nom, chaque région a ses unités de mesure. Un édit de 1415 définit les limites géographiques des vins autorisés à se réclamer de France (région parisienne) et de Bourgogne. A Bordeaux, dès le XVIème siècle, l'usage de la barrique bordelaise est interdit aux producteurs du « Haut Pays » (vignoble en amont du Bordelais) (Roudié, 1986). Contrairement à Bordeaux, qui est beaucoup plus vague sur la géographie viticole, la Bourgogne délimite ses aires de production avec soin. Les « crus » comme Clos-Vougeot, le Chambertin et la Romanée sont des noms géographiques parvenus intacts à la création des AOC en 1935.

Soulignons également la fiscalisation croissante du vin, et les besoins de contrôle : ceux-ci expliquent également la nécessité d'identifier le produit avec le maximum de précision par l'Administration.

### **§ 2.2.2. Le relatif échec des phases administrative et judiciaire**

Les premières délimitations administratives furent entamées à partir de 1908 : Armagnac, Banyuls Bordeaux, Champagne, Clairette de Die, Cognac (Loubère, 1990). L'appellation « Cognac », définie par voie réglementaire en 1909, ne posa pas de problème majeur, le consensus sur la délimitation étant rapidement acquis ; lors de l'accession à l'AOC, après 1935, les frontières de 1909 furent intégralement reprises (Garrier, 1991). Il en fut tout autre en Champagne, où l'interprétation divergente des usages historiques a abouti à une

construction sinueuse (Barrère, 1999). Fondée juridiquement sur la loi de 1905 sur la répression des fraudes, la phase dite « administrative » reposait sur l'intervention de l'Administration et de Commissions d'experts, nommés par le Ministère de l'Agriculture et chargés de délimiter les appellations d'origine (AO) sur des critères strictement « géographiques », ceci sur proposition des syndicats vignerons. Les litiges étaient réglés au tribunal administratif et – en dernier ressort – en Conseil d'Etat.

La délimitation de « Châteauneuf-du-Pape » conduisit ainsi à une délimitation sur décision de la justice administrative, une source de perplexité pour les historiens (Loubère, 1990). Les tribunaux avaient recours à des expertises et contre-expertises.

A Bordeaux, un premier Comité fut établi par le Ministère de l'Agriculture en 1907 ; comptant bon nombre d'hommes politiques, il ne sut trancher entre les intérêts des producteurs girondins et ceux des vignerons de Dordogne et du Lot-et-Garonne, qui revendiquaient également l'appellation régionale. Un second comité, composé de techniciens, d'archivistes et de professeurs d'agriculture, le remplaça et établit un rapport en quelques mois, donnant les bases au décret de l'AO Bordeaux (Loubère, 1990). Malgré l'usage commercial d'assembler les vins du Haut-Pays avec ceux de Gironde, attesté depuis le Moyen Age, la commission trancha en faveur d'un Bordelais restreint au département girondin (Roudié, 1988).

Ce processus laborieux et politiquement embarrassant prit brusquement fin en 1911, avec le passage de la responsabilité des délimitations aux tribunaux civils, une évolution confirmée par la loi du 6 mai 1919. La loi du 6 mai établit que ce sont les tribunaux civils qui définiront les appellations : « *L'Administration s'est ainsi complètement dégagée d'une procédure délicate qui prend désormais une allure arbitrale* » (Olszak, 2001).

Par ailleurs, la loi définit désormais clairement l'A.O. comme une propriété collective et reconnaît officiellement les **syndicats de défense des appellations** (Hinnewinkel, 2001) : « *Aussitot, les tribunaux furent assaillis et les syndicats leur demandèrent de délimiter des aires d'origine en même temps que d'officialiser des appellations. La tâche ne fut pas aisée et les juges, parfois étrangers au monde du vignoble eurent bien du mal en certains cas, à préciser ce qu'étaient les « usages locaux, loyaux et constants »* » (Lachiver, 1988). En outre, dans l'évolution progressive du concept d'AO à celui d'AOC, un tournant était marqué puisqu'il était demandé aux juges de prendre en compte « *la nature, la composition et les qualités substantielles* » du produit – et pas seulement l'origine géographique : « *Le premier cru bourguignon à en bénéficier est le Montrachet en 1921. Les grands crus de Gevrey seront délimités le 2 février 1931 au tribunal de Dijon. En Côte d'Or, les usages historiques servent de référence. Ainsi on utilise les classifications géographiques proposées par le Docteur Morelot (1831), Jules Lavalley (1855) et le plan de 1860 élaboré par*

*les négociants beaunois* » (Jacquet, 2001a). Les tribunaux de première instance délimitèrent les appellations sur la base de critères pour l'essentiel géographiques, en fixant souvent des limites assez larges, en incluant parfois des modes de production, cépages, vinifications ; mais ces décisions étaient révisées en appel, dans certains cas le négoce obtenait une interprétation plus souple des « us et coutumes », dans d'autres, les récoltants faisaient prévaloir de sévères restrictions sur l'usage de la dénomination (Olszak, 2001).

Batailles d'experts, appels, jugements cassés se succédaient, laissant parfois de l'amertume dans certaines régions – sans toutefois aboutir à des émeutes comme celles de 1907 (*idem*). Au gré des procès, une jurisprudence établit la suprématie du critère territorial, finage de la commune portant la dénomination et éventuellement des villages avoisinants, sur celui des usages « locaux, loyaux et constants » pourtant inscrits dans la loi de 1919. « [...] *des vignes blanches plantées dans les palus de Barsac eurent droit à l'appellation barsac et sauternes qui aurait dû être réservée aux vins blancs liquoreux de la tradition* » (*ibid.*).

### **§ 2.2.3. Le cas de Bordeaux**

La France métropolitaine manquant de raisin de cuve dans la décennie 1880, le négoce commença à s'approvisionner à l'extérieur, notamment en Afrique du Nord. A l'usage ancien et bien accepté jusqu'alors de couper les vins girondins avec ceux des autres départements aquitains, s'ajouta celui de « remonter » les vins de Bordeaux avec des imports algériens.

Roudié souligne que tant que la production régionale demeurerait déficitaire, ces pratiques n'interpellaient ni les vigneron ni les pouvoirs publics : « *En fait, tout le problème consista à savoir s'il y avait vraiment « fraude » à fournir en grand des vins qui, livrés au commerce, étaient rendus buvables par le seul fait qu'ils avaient été « mélangés » par le commerce. La situation du Bordelais viticole était difficile en effet pendant la crise du phylloxéra, avec la baisse de la production : ou l'on avouait cette baisse et l'on perdait la clientèle, ou on livrait un mauvais vin et l'on perdait la réputation. L'intervention du négoce mis au point des « Vins de Bordeaux » sortis de chais, mais qui étaient « recomposés » à partir de vins étrangers au pays : c'étaient cependant des vins de qualité et c'est cette qualité même qui justifiait la marque « Bordeaux ». La fraude était incontestable sur l'origine, mais personne (même pas les producteurs) ne s'en était plaint jusqu'alors, et d'ailleurs il semble bien que, juridiquement parlant, il n'y avait pas de délit* » (Roudié, 1986). Après 1893 cependant, les récoltes girondines s'accrurent fortement, mais certains négociants continuèrent de s'approvisionner à l'extérieur, à des prix inférieurs à ceux des vins « de Bordeaux », suscitant le mécontentement de récoltants touchés par la crise. A la surproduction s'ajoutait en effet une fermeture des débouchés extérieurs : en rétorsion aux

tarifs protectionnistes de 1892, des pays importateurs traditionnels de vins fins avaient augmenté leurs droits sur les vins français. La suspicion envers le négoce, accusé de tous les maux, allait croissante. Dans les années 1900, il sortait des entrepôts de Bordeaux de 6 à 7 millions d'hectolitres de vins alors que la production girondine était de 2 à 3 millions seulement.

Si une partie des volumes alimentait les marques de vins ordinaires du négoce, une partie était probablement assemblée et vendue sous l'étiquette « Bordeaux » - il est toutefois rétrospectivement impossible de quantifier l'étendue de cette « fraude » (Roudié, 1986).

Sur les marchés étrangers, la fraude pouvait être réellement dommageable à la réputation des vins de cru ; Roudié cite l'exemple de ventes en 1902 à Londres, sous des étiquettes de villages girondins, de « *mixture fermentée de raisins secs, de baies de groseille et autres ingrédients* » (Roudié, 1986). Avant la première guerre mondiale, le commerce allemand était autorisé à commercialiser des vins coupés, sous la dénomination de crus étrangers, notamment français, à partir du moment où ceux-ci entraient pour 51 % dans la composition du breuvage final ; dans les années 1920, le conseil général de la Gironde s'est alarmé de la pratique devenue courante en Amérique latine de commercialiser les vins locaux sous les noms de crus bourguignons et bordelais (Gallinatot-Contino, 2002). Si la fraude était principalement due au négoce, la propriété et les détaillants débiteurs participent également des tromperies sur les marchandises.

En 1907, une Commission présidée par le Préfet de Gironde, composée d'élus, d'administratifs, de représentants syndicaux, coprésidée par un propriétaire médocain, Casteja, et un négociant bordelais, Guestier, proposa au Ministre de l'Agriculture de limiter *l'aire de Bordeaux* au département de la Gironde, zone forestière exclue (Roudié, 1991).

La proposition, retenue en 1909, suscita l'exaspération des syndicats viticoles des arrondissements de Bergerac et de Marmande (Roudié, 1986). Sur proposition d'inspecteurs généraux de l'administration, le Conseil d'Etat décida alors d'accorder l'appellation à 41 communes de Dordogne et 22 du Lot-et-Garonne – en plus des 517 communes non forestières de Gironde. Cette solution ne satisfaisait ni les récoltants du Haut Pays, dont les prétentions se voyaient minorées, ni les producteurs girondins et leurs élus du Conseil général. Face à une fronde croissante, le Ministre recula et confia au Préfet une nouvelle Commission de délimitation, « *réfutant [les] thèses de la Dordogne et du Lot-et-Garonne* » (Roudié, 1986). La délimitation de 1911, conçue à l'époque comme provisoire, entérinait de fait définitivement l'assimilation de Bordeaux au seul département de la Gironde, faisant prévaloir la géographie administrative née de la Révolution (Evan, 2002). Selon Roudié, le travail réalisé, dans un laps de temps très court, par les historiens, archivistes et autres

experts, était sérieux, incontestable, mais ne permettait pas de trancher en faveur d'une thèse, car l'information restait lacunaire : « [Le] problème de l'origine réelle des vins dits « de Bordeaux » (...) était on ne peut plus complexe. On ne peut nier que Bordeaux ait reçu de tout temps des vins de Haut : mais tout résidait dans le fait de savoir combien et depuis quand le négoce des Chartrons en recevait, et surtout à quoi il l'employait et comment il le revendait. En l'absence de documents bien précis, ceux des maisons de vins restés secrets, l'argumentation des partis ne pouvait être qu'un dialogue de sourds, où les mêmes faits pouvaient être alternativement retournés » (Roudié, 1986). On ne fit par ailleurs que très peu appel aux connaissances agronomiques, connaissances qui auraient probablement montré la contiguïté des terroirs de la Gironde et du Haut Pays (Hinnewinkel, 2001). En l'absence de preuve sur les usages coutumiers en matière de dénomination, ce sont les positions les plus écoutées qui l'emportèrent (Roudié, 1988), même si cela conduisait paradoxalement à inclure des territoires sans tradition viticole, comme l'Entre-deux-Mers, « où les exploitations étaient alors consacrées à une polyculture céréalière » (Hinnewinkel, 2001).

Il y eut en 1913-1914 une tentative de compromis entre l'Union girondine des syndicats viticoles et les syndicats du négoce de la place de Bordeaux sur la question des appellations communales : le négoce proposait d'entériner par des accords l'usage de couper les vins d'appellation avec des vins girondins d'autres villages, à partir du moment où cela permettait d'améliorer le produit tout en maintenant ses propriétés organoleptiques originales.

Ce principe, qui revenait à consacrer l'A.O. comme marque collective des metteurs en marché et non des récoltants – et la « typicité » comme **un standard de référence commercial** – fut ultérieurement récusé et devint caduque avec la réglementation de 1919.

Sur la question des dénominations communales, les enquêtes menées à l'époque ne permettaient pas de définir les « usages commerciaux » en vigueur de façon sérieuse, tant était lacunaire l'information donnée par les cartes, récompenses aux concours et autres notices. Le matériau à disposition des tribunaux chargés après 1919 de définir les appellations d'Aquitaine, tant écrit qu'oral – dépositions des négociants et courtiers – était limité, hétérogène et parfois contradictoire (Hinnewinkel, 2001). Dans ces conditions, c'est une « réalité psychologique » (Roudié, 1988), parmi d'autres, qui a émergé, portée par les intérêts des protagonistes les plus actifs, le tribunal reconnaissant tantôt la prééminence du finage administratif, tantôt une entité géographique – par exemple les Graves – tantôt un territoire historique ressuscité pour l'occasion, comme la Juridiction de Saint-Emilion : « L'extraordinaire floraison d'appellations d'origine qui a caractérisé la période de l'entre-deux-guerres témoigne d'un jeu complexe où les usages ont été mobilisés de manière différente, parfois contradictoire, en fonction des besoins, d'autant que, dans un commerce

*tout entier entre les mains des négociants, ce sont eux qui, de tout temps, décidaient de la marque sous laquelle ils proposaient les vins qu'ils assemblaient [...] » (Hinnewinkel, 2001).*

Si le concept de terroir a peu été pris en compte en Aquitaine, celui « d'usage » a, nous l'avons vu, donné lieu à des réalisations diverses ; plus généralement en France, le processus judiciaire n'a pas permis de faire émerger une jurisprudence cohérente.

#### **§ 2.2.4. Le lien entre origine et conditions de production : les lois de 1927 et 1935**

La réglementation sur l'origine des vins ne prend pas plus en compte la « qualité gustative » des produits : dans le premier tiers du XX<sup>e</sup> siècle, la jurisprudence établit ainsi la prééminence de la « géographie ». Le droit à l'appellation dépend alors du lieu de récolte, dans son acception contemporaine, les limites administratives, ou historiques (d'anciennes provinces comme dans le cas de la Champagne) ou encore, à la suite de la loi de 1919, des droits coutumiers permettant à des vins produits dans des territoires adjacents de bénéficier également de l'appellation (Vialard, 2001). Les processus de production ne sont pas pris en compte : « *Avec cette législation, n'importe quel cru classé du Médoc aurait pu vinifier des hybrides avec des cabernets sans perdre son droit à l'appellation !* » (Lachiver, 1988).

Il faudra attendre la loi de 1927 et le décret-loi de 1935, pour que, par la reconnaissance de conditions de production, le droit vitivinicole n'intègre la notion de « vin de qualité » ; il est alors postulé et affirmé que le respect de conditions d'encépagement, de rendement, de vinification, permet d'assurer une production « de qualité »<sup>228</sup>.

Etabli en 1927, le cahier des charges de l'A.O. Champagne limitait l'encépagement aux variétés chardonnay, pinot meunier et pinot noir, autorisait le gamay pour une période de reconversion de 18 ans, bannissait l'irrigation, l'incision annulaire et fixait des conditions en matière de pressurage ; enfin il limitait le rendement en raisins frais à 7,5 tonnes par hectare<sup>229</sup>. Ce rendement de base sera plus tard largement dépassé avec des rendements autorisés atteignant les 13 tonnes par hectare.

Reconnaissant les insuffisances de la loi de 1919, la Fédération des associations viticoles régionales proposa une révision en 1924 (Marnot, 2002). Dans une proposition de loi, le député J. Capus<sup>230</sup> insistait sur la nécessité de prendre en compte la variabilité physique –

---

<sup>228</sup> La « certification » par les examens analytiques et organoleptiques ne venant que plus tard, en 1949 pour les V.D.Q.S, en 1974 pour les A.O.C. (Vialard, 2001).

<sup>229</sup> 50 hectolitres par hectare (la limite autorisée en Champagne est de un hectolitre pour 150 kg de raisin pressé).

<sup>230</sup> Agronome de formation, directeur de la station de viticulture de Gironde, député, brièvement Ministre de l'Agriculture en 1924, président de la commission *ad hoc* sur la viticulture à la Chambre en 1927, puis sénateur de Gironde entre 1930 et 1941, Joseph Capus (1867-1947) est l'un des principaux initiateurs de la réglementation sur les appellations d'origine contrôlées en France.

terrains, exposition, climat, ainsi que l'encépagement au sein d'une même région viticole, synthétisée sous la formulation d'« *usages locaux, loyaux et constants* ». En effet, selon lui, le critère géographique ne permet pas de protéger le consommateur, ni d'éviter que les meilleurs vins soient « *discrédités* » au profit des plus médiocres. Cette proposition de 1925 est contresignée par une majorité de députés et préfigure la loi de 1927.

Dès 1906, se faisant le défenseur du vignoble girondin, Capus avait insisté sur les faiblesses d'une définition limitée à des considérations de provenance, insuffisante à ses yeux pour garantir l'authenticité du produit. En outre, compte tenu des difficultés à mettre en œuvre à l'époque une traçabilité des lots – pour reprendre la terminologie contemporaine – et de l'impossibilité de déterminer la provenance géographique des vins à partir de la simple analyse de laboratoire, il était nécessaire d'établir des normes à la production permettant ultérieurement de démasquer la fraude (Loubère, 1990).

Ainsi celle-ci ne pouvait selon lui être détectée par les agents de la répression des fraudes que si l'Administration disposait de standards pour ses contrôles, dégustation, analyse chimique – ce qui impliquait en amont que les producteurs d'une même A.O. partagent certaines conditions de production : cépages, rendement, titre alcoométrique minimal des vins, etc. (*idem*).

En l'absence de « *qualités substantielles* » attribuables à des vins d'une même provenance, la loi sur les fraudes ne pouvait être qu'inopérante. C'était donc une raison supplémentaire d'étendre le concept d'appellation aux usages à la production.

Cette définition stricte de la « *typicité* » reçut initialement un accueil glacial de la profession, qui ne souhaitait pas l'immixtion de bureaucrates dans la filière (Olszak, 2001). A la faveur de la crise des années 1920, Capus revint à la charge et obtint finalement gain de cause puisque les principes formulés en 1925 fonderont dix ans plus tard le décret-loi de 1935 installant pour longtemps les AOC dans le paysage viticole français.

Les arguments sur la nécessité de légiférer apparurent en même temps que des réflexes protectionnistes dans la viticulture française ; on doit souligner les conséquences identiques de la surproduction et de la « fraude » : la chute des cours et du revenu des récoltants. Cela amène à être dubitatif sur les véritables motivations de l'intervention dans la sphère politique.

L'argument de gain d'efficacité doit cependant être examiné avec attention : la mise en place d'une nouvelle architecture institutionnelle pour les A.O. permettait de produire de novo des droits de propriété conditionnels : encadrant les comportements des acteurs, ils



garantissaient la fourniture d'incitations en permettant d'internaliser les « externalités » entre acteurs (Cooter et Ullen, 2004).

Pourquoi dans ces conditions, le processus a-t-il pris plusieurs décennies ? Dans un monde à coûts de transaction nuls, les gains potentiels seraient immédiatement reconnus par les acteurs économiques, intégrés dans leur calcul, et une solution coopérative négociée (bargaining) serait rapidement trouvée (Coase, 1960).

Dans le cas opposé, la façon dont les droits légaux sont attribués a une implication en terme d'efficience. Dans le cas considéré, le grand nombre d'acteurs impliqués rend vaine les démarches de compensation négociées, d'autant plus que c'est toujours un groupe d'entrepreneurs qui supporte l'externalité et non pas un individu en particulier. Aucun membre des récoltants de la région « légitime » ou, à l'intérieur de celle-ci des producteurs « orthodoxes », n'a intérêt, individuellement, à consacrer des ressources à l'action collective (Olson, 1987), en particulier dans la supervision du comportement des autres protagonistes.

Le recours à la puissance publique, (1) dans la définition réglementaire de droits de propriété, (2) dans le monopole de la représentation accordée à des syndicats représentatifs, (3) dans la surveillance des comportements par une tierce partie, permet de lever le problème de l'action collective. Après le relatif échec des phases administrative et judiciaire, c'est par voie réglementaire que s'exercera l'appui de l'Etat.

La construction de droits de propriété sur les dénominations a cependant des effets redistributifs importants car les « perdants », récoltants de communes exclus des délimitations, propriétaires de parcelles jugées inadaptées, ne sont pas compensés.

On sait par ailleurs qu'en l'absence de consensus sur les usages, le licite et l'illicite ont été déterminés de façon souvent « arbitraire » (Barrère, 1997).

A partir de la seconde moitié des années 1930, la prééminence accordée aux récoltants par le biais de la reconnaissance du rôle majeur des syndicats viticoles – posé dès la loi de 1919, ce principe sera renforcé en 1935 – assurait la domination de leurs opinions sur la définition de l'orthodoxie, même si dans certains cas, comme celui de la Champagne et nous le verrons, de la Bourgogne, leurs intérêts rejoignaient ceux d'une certaine frange du négoce. Compte tenu de la grande diversité des perceptions, y compris au sein de la propriété, trouver un compromis entre récoltants était le plus souvent déjà une gageure. Sur ce point, la loi du 27 juillet 1927 sur l'A.O. Champagne marquait une nouvelle étape, en établissant les pinots comme cépages « légitimes » et en bannissant le gamay à l'issue d'une période transitoire (Marnot, 2002). Elle était toutefois incomplète car elle ne précisait pas les conditions de rendement et de degré minimum d'alcool des vins. Une proposition de loi déposée le 22 mars

1935 par Capus et trente-quatre collègues sénateurs prévoyait la définition de ces critères quantitatifs, laissés à l'appréciation des représentants des appellations concernées (idem).

Cette proposition de loi fixait les bases des A.O.C. telles que définies par le décret-loi de 1935, en prévoyant l'inscription des règles à la production dans des décrets et l'installation d'un Comité national des appellations d'origine (C.N.A.O.). Cet organisme, inspiré d'exemples étrangers – Italie, Espagne, Portugal, Grèce – et composé d'élus professionnels et de fonctionnaires, scellait au plus haut niveau de l'architecture institutionnelle des appellations le lien étroit entre les collectifs de producteurs et la puissance publique. Selon Marnot, il s'agissait de laisser les acteurs à priori les plus compétents, les récoltants eux-mêmes, déterminer les conditions de production, tout en bénéficiant de l'impartialité de l'Etat : « [...] *l'appel aux intéressés pour réglementer leur profession n'est pas seulement d'inspiration corporative. Il est, à sa manière, le reflet de l'esprit néo-saint-simonien et « technocratissant » des années 1920 et plus encore 1930, qui place davantage sa confiance dans les experts pour résoudre les problèmes de la France que dans les dirigeants politiques ou les représentants de la nation, volontiers taxés d'incapacité ou d'incurie [...] Le recours à l'administration vise, dans l'esprit de Capus, à permettre un arbitrage relatif aux éventuelles divergences qui pourraient naître au sein du Comité »* (Marnot, 2002).

En 1934, on comptait 15,72 millions d'hectolitres de vins sous A.O., soit environ 20 % de la production nationale ; après plusieurs années de déclassements successifs, le C.N.A.O. a abaissé ce chiffre à 10 % de la production française. En 1945, les commissions avaient répertorié près d'un million de parcelles de vignes, classées selon leur potentiel agronomique, en rejetant les hybrides : dans les Côtes de Blaye, la production classée passa par exemple de 51 000 hl sous A.O. en 1943 à 7 500 sous A.O.C. en 1945 (Loubère, 1990). On comprend la résistance de certains girondins à une réforme pourtant initiée par un de leurs élus (Evan, 2002), car les conséquences en terme de redistribution du surplus n'étaient pas négligeables.

Dans l'ouvrage *La genèse des appellations d'origine des vins*, Kunholtz-Lordat récapitule les principaux éléments pris en compte dans l'immédiate après-guerre par les experts et les agents de l'INAO pour leurs travaux de délimitation parcellaire (Kunholtz-Lordat, 1963). Il insiste sur la prise en compte conjointe des usages historiques – pratiques commerciales, notions de vignobles reliques, de noyaux d'élite à partir desquels les experts vont, de façon concentrique, explorer les caractéristiques du terrain – et des critères agronomiques – sols, réseaux hydrographiques, phénomènes atmosphériques, activité biologique, assiette du vignoble. Dans les faits, ce travail n'a pas toujours été mené avec une rigueur scientifique incontestable, et des récoltants ont pu avoir le sentiment d'avoir été lésé, par une délimitation trop restrictive ou au contraire trop généreuse (Vialard, 2002).

Les délimitations des années 1930 et 1940 ont ainsi pu être partiellement révisées depuis, au vu des nouveaux acquis scientifiques (Laporte, 2000). Des « erreurs » historiques ont également été corrigées : dans le cas de la Champagne, le choix final de ne pas exclure entièrement le département de l'Aube n'a pas définitivement résolu le problème des frontières de la Champagne viticole ; en effet, la délimitation de 1927 était très généreuse, la commission d'experts ayant choisi d'inclure 47 000 hectares, sur 407 communes, y compris des parcelles n'ayant jamais porté que des cépages grossiers. En 1951, l'espace champenois fut réduit à 34 000 ha, sur 302 communes (Loubère, 1990).

### **2.3. Le cas bourguignon**

Comme dans les autres régions viticoles françaises, l'action collective naît en Bourgogne des besoins suscités par la crise phylloxérique, achats groupés, propagation des porte-greffes, cours pratiques de viticulture (Jacquet, 2001). Le premier syndicat est celui de Beaune, en 1886 ; En 1908, une Confédération des Associations Viticoles de Bourgogne est fondée, sur le modèle de la C.G.V. du Midi. La « fraude » fait partie des préoccupations de la production, mais également du négoce, qui dès 1856 dénonce les producteurs de « vins factices » ; en Bourgogne peut-être plus qu'ailleurs des liens étroits sont établis entre le négoce – qui vinifie et commercialise l'essentiel de la récolte – et la grande propriété, permettant une relative convergence d'intérêts (*idem*).

La dualité du vignoble bourguignon de l'époque, crus réputés d'une part, vins de plaine d'autre part, et les usages commerciaux de certains négociants, rend cependant la situation complexe lorsqu'il s'agit de l'intégrité de l'origine des vins. En effet, comme dans le Bordelais, une partie du négoce bourguignon défend le principe des coupages et des équivalences, c'est-à-dire de l'utilisation des dénominations géographiques comme des standards commerciaux, autorisant l'assemblage de vins de diverses origines, pourvu que le « type » soit respecté. Dans l'entre-deux-guerres, les procès pour fraude se multiplient, 187 entre 1920 et 1940 selon Jacquet (2001a), dont 186 se terminant par une condamnation. Portant sur l'addition de glycérine, le sucrage abusif ou encore les mouillages, mais également les « usurpations » d'appellations, ils touchent dans 99 cas le négoce ; des maisons connues, comme Bouchard Aîné, sont incriminées.

Une partie des membres du négoce finissent par se ranger, suivant la ligne de conduite des négociants « traditionnels », sur la position de la propriété : « [...] *la situation du négoce n'est plus tenable. Les attaques des viticulteurs à son encontre, et certains procès très médiatisés, ont émoussé son prestige. Certains négociants honnêtes et scrupuleux ne tiennent plus à être amalgamés avec les fraudeurs* » (Jacquet, 2001a).

A la veille de la promulgation du décret-loi de 1936, l'alliance contrainte entre la propriété et le négoce est réalisée.

Afin d'accélérer les délimitations judiciaires, des récoltants de Côte d'Or firent des déclarations de récolte pouvant porter à confusion, se faisant ainsi assigner en justice par leurs syndicats, les « usages locaux, loyaux et constants » étant alors discutés lors des audiences des Cours. En 1925, lors d'un de ces procès, le tribunal prohiba les hybrides pour l'A.O. Bourgogne et restreint l'usage du gamay aux dénominations Bourgogne Ordinaire et Grand Ordinaire.

Le syndicalisme, bien que dispersé et moins unifié à l'échelle régionale qu'ailleurs – la lutte contre la fraude concernait peu le Chablisien et la Saône-et-Loire – eut donc une grande importance dans les délimitations et la définition des usages retenus, même si comme le souligne Jacquet l'intervention des notables, élus, agronomes et autres personnalités se combinait pour aboutir à une jurisprudence en la matière (Jacquet, 2001a).

L'intervention de l'Etat dans le secteur vitivinicole durant le premier tiers du XX<sup>e</sup> siècle avait surtout pour objectif de résoudre les graves crises champenoise et languedocienne ; aussi, les lois de 1919, 1927 puis 1935 ne concernaient pas spécifiquement la Bourgogne, petit vignoble à l'échelle nationale – mais déjà très spécialisé dans les vins de luxe (Jacquet et Laferté, 2003).

La loi de 1919, instituant les délimitations par voie judiciaire, allait en particulier susciter un grand nombre de procès. En effet, comme à Bordeaux, deux principes d'usage des dénominations géographiques s'opposaient, celle des propriétaires récoltants – pour laquelle l'usage de la dénomination impliquait une production des raisins exclusivement sur le territoire désigné – et celle du négoce, qui assemblait des vins de diverses origines, en « remontant » éventuellement des vins un peu faibles en matière et en couleur par des produits d'autres origines, y compris de régions extérieures comme la vallée du Rhône. En Bourgogne, où les communes et lieux-dits traditionnellement utilisés par les récoltants pour nommer leur vin étaient nombreuses, les petits volumes étaient traditionnellement assemblés, et commercialisés sous les noms les plus réputés, à partir du moment où le « type » associé à la dénomination était respecté. Ainsi, en 1919, parmi les 27 villages de la Côte, 12 étaient des villages « porte-drapeaux », utilisés par le commerce. Le système fonctionnait dans le sens inverse, par un « déclassement » des vins de cru lorsque ceux-ci ne franchissaient pas le seuil de qualité. Cette souplesse était considérée par les metteurs en marché comme nécessaire, compte tenu du caractère septentrional du vignoble : « *Dans une mauvaise année, les vins produits dans les meilleures vignes sont déclassés dans une*

*appellation inférieure ou plus large. Seules les bonnes années comptent l'intégralité de la gamme. Les noms de villages ou de crus pour caractériser les vins ne sont pas des noms d'origine de la vigne mais des labels ou des standards de qualité d'un vin. Ce nom standard est attribué au vin par le négociant qui joue sa réputation s'il surclasse un vin [...] Les vins de la Côte présentant les caractéristiques du Pommard sont généralement vendus sous le nom de Pommard » (Jacquet et Laferté, 2003, nous soulignons). Justifiable d'un point de vue technique, cette pratique soumettait toutefois l'ensemble des acteurs de la filière régionale au comportement de négociants indéliçats ne bénéficiant pas d'une notoriété établie – jouant donc plus dans leurs pratiques de coupage la réputation des autres que la leur.*

Entre l'assemblage permettant de remonter des cuvées, et la fraude éhontée, la frontière était de fait impossible à tracer ; l'absence de contrôle de la circulation des vins avait, rappelons le, facilité la fraude dans l'ensemble du territoire national.

Par ailleurs, en 1919, c'est depuis au moins un demi-siècle, à la suite du premier classement cadastral des Côtes de Beaune et de Nuits (1861) et suivant une « convention » entre les représentants de la propriété et du négoce, que le principe dit des équivalences régit le commerce des vins de Côte d'Or : les vins classés dans une même catégorie – tête de cuvée, première cuvée, deuxième cuvée – ont droit aux appellations des autres communes (Jacquet et Laferté, 2003).

Dans l'entre-deux-guerres, à la faveur de l'intervention publique au niveau national, ce compromis allait éclater, certaines franges du négoce souhaitant défendre une notion commerciale des dénominations – en étendant le principe des équivalences au point de rendre semi-générique les noms de villages, et en développant des marques de coupage – les récoltants se radicalisant en cherchant, avec succès, à imposer le territoire comme fondement des appellations (*idem*).

La lutte âpre entre les grands propriétaires de la commune d'Aloxe-Corton et les petits vigneronns des villages voisins, dans la délimitation du cru « Corton » est décrite par Jacquet et Laferté (2003) : les premiers souhaitaient réserver la dénomination à des parcelles du seul village d'Aloxe-Corton ; il en allait selon eux de l'intégrité du cru : « *Tout d'abord, aucun propriétaire ne dispose du monopole du nom de Corton. Ce dernier, comme l'ensemble des appellations en Bourgogne, constitue donc une marque collective dont la réputation dépend en partie des autres producteurs. Un groupe de mauvais producteurs ou de fraudeurs au sein de l'appellation peut ruiner l'image de marque de l'appellation (...) Ensuite, les vignes des grands propriétaires étant toutes au cœur des noms prestigieux, ils n'ont aucun intérêt*

à voir une définition large des appellations s'imposer, multipliant les risques de passagers clandestins au sein de la marque collective, limitant le contrôle possible des producteurs » (Jacquet et Laferté, 2003, nous soulignons). Il s'agissait pour ces producteurs de revenir aux usages « légitimes » selon eux, c'est-à-dire ceux en cours au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle.

Les vigneronnes des communes avoisinantes, Ladoix-Serrigny, Pernand-Vergelesses, dénonçaient au contraire des tentatives d'asseoir une rente : ils bénéficiaient depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle de l'extension des équivalences par le négoce, et valorisaient une fraction croissante de leur raisin sous une dénomination prestigieuse ; ils souhaitaient donc officiellement intégrer l'appellation, plutôt que de construire de toute pièce une réputation pour leurs villages, alors en manque de notoriété (Jacquet et Laferté, 2003).

Différentes représentations des usages – finage communal, hiérarchie cadastrale de 1860, habitudes commerciales du début du siècle – s'opposaient franchement sans qu'une ne puisse à priori être considérée comme « locale, loyale et constante » ; les intérêts particuliers étant ici irréconciliables, il n'y avait guère de base pour un compromis.

L'institution de droits de propriété sur l'utilisation de la dénomination « Corton » allait donc connaître des chemins tortueux, au gré des décisions judiciaires puis politiques – dans le contexte d'un clivage entre les républicains progressistes de Ladoix et Pernand d'une part, et les notables conservateurs d'Aloxe d'autre part. En juin 1930, le tribunal civil prononça un jugement favorable aux récoltants de Ladoix, qui obtinrent gain de cause pour certains de leurs climats (*idem*). Cette première décision fut toutefois annulée par la cour de cassation en novembre 1937 ; ne se prononçant pas sur le fonds du dossier, elle rejeta néanmoins la prémisse selon laquelle le cadastre du XIX<sup>e</sup> siècle justifiait, seul, les délimitations. C'est pourtant cette dernière « réalité » qui fut retenue, les climats des communes avoisinantes étant quasiment exclus lors de la rédaction par le C.N.A.O. en décembre 1942, des A.O. Corton, Charlemagne et Corton Charlemagne. Enfin, après la Libération, en 1954, et dans un contexte économique favorable aux vins fins, des extensions, plus généreuses pour Ladoix et Pernand, devaient être réalisées, revenant partiellement aux usages du début du siècle (*ibid.*). L'impossibilité de trouver une solution « gagnant-gagnant » est ici manifeste. Dans le cas de la Bourgogne : « Loin d'être une simple objectivation des règles, la production juridique des années 1930 est l'occasion d'un rapport de force débouchant sur de nouvelles règles du marché. Derrière l'idée des « usages locaux, loyaux et constants », la stricte reproduction du passé s'est transformée en une redéfinition du marché désormais favorable aux propriétaires, aux grands propriétaires des vignes les plus emblématiques de la Côte » (Jacquet et Laferté, 2003, nous soulignons)

Ce n'est que l'un des nombreux exemples de conflit lié à la définition des appellations communales et des crus en Côte-d'Or dans l'entre-deux-guerres ; ainsi un débat similaire a eu lieu entre les récoltants de pinot de Volnay, Pommard et Beaune d'une part, et ceux du village de Meursault d'autre part qui revendiquaient le maintien de l'usage des équivalences pour leurs vins rouges, notamment sur le climat de Santenots, traditionnellement commercialisés sous les étiquettes Pommard ou Volnay (Laferté, 2002).

## **2.4. Entre le marché et l'Etat, un « laisser-faire contenu ».**

Jusqu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la question de la définition de droits de propriété sur les dénominations géographiques n'était pas au centre des préoccupations de la puissance publique et des acteurs économiques, propriétaires-récoltants et négociants<sup>231</sup>. Si comme l'ensemble de la production agricole française, la viticulture faisait face à une concurrence étrangère mal vécue par les exploitants, la consommation de vin *per capita* était croissante et la crise phylloxérique limitait la surproduction ; par ailleurs, il existait dans plusieurs régions de vieille réputation un accord tacite entre récoltants et négociants traditionnels, une convention sur les limites acceptables du bon usage des dénominations.

Mais celui-ci n'avait jamais été formalisé. Aussi la crise prolongée du début du siècle – engorgement du marché domestique et réduction des débouchés à l'export – certainement conjuguée à l'entrée dans l'industrie d'entrepreneurs ne partageant pas les mêmes conceptions de « l'orthodoxie » commerciale, fut un facteur déclencheur à la remise en cause d'un fonctionnement libéral de l'économie vitivinicole. **Des producteurs prenaient conscience des externalités liées au fonctionnement non régulé de marchés désormais décloisonnés**, sur lesquels non seulement l'authentique côtoyait désormais le faux, mais sur lesquels l'insécurité juridique sur la conception même de l'authentique était manifeste.

On peut donner aujourd'hui une relecture aux argumentaires de J. Capus (1906 et 1925), qui inspireront considérablement la législation mise en place entre 1927 et 1935 : en ne définissant pas de règles en matière de conditions de production et de contrôle des pratiques, la réglementation vitivinicole en vigueur est incapable d'assurer la pérennité de la production de vins de qualité. La demande de réglementation peut s'articuler de la façon suivante :

---

<sup>231</sup> La Champagne faisant exception (voir *infra* chapitre 6, 3.1 )

(1) en l'absence de signalétique crédible permettant au consommateur de distinguer entre les origines, il y a un risque d'éviction à moyen terme des vins fins plus coûteux à produire – risque amplifié par les pratiques commerciales anarchiques en matière de dénomination – ou du moins de dissipation du surplus généré par la vitiviniculture de qualité (antisélection sur les marchés d'aval);

(2) dans les régions réputées, certains acteurs opportunistes bénéficient de la réputation de la marque collective, mais sont susceptibles de la dégrader par des pratiques peu orthodoxes (problème des passagers clandestins);

(3) en conséquence, il est souhaitable de définir pleinement les droits de propriété autorisant à bénéficier de l'A.O., en définitive les contours de « l'orthodoxe » et du « non orthodoxe », tant en termes de provenance que de pratiques associées à une origine géographique (droits de propriété pour réguler les comportements);

(4) mais pour que la règle soit efficiente, il est nécessaire de mettre en place des méthodes de contrôle des comportements peu coûteuses et peu sujettes à litige (limiter les coûts d'enforcement ex-post)

Rappelons que pour Demsetz, les externalités importent moins que les coûts de transaction intervenant **dans la délimitation de droits de propriété** permettant d'internaliser ces externalités : « [...] *les droits de propriété se développent pour internaliser les externalités quand les gains de l'internalisation deviennent plus larges que les coûts de l'internalisation* [...] *les droits de propriété apparaissent quand il devient économique pour ceux affectés par les externalités d'internaliser les bénéfices et les coûts* (Demsetz, 1967, trad. libre).

Les « querelles de clochers » sur les délimitations des appellations suggèrent que, dans le premier tiers du XX<sup>e</sup> siècle, il est devenu rentable de consacrer des ressources à l'établissement de droits de propriété (lobbying auprès de l'administration et des politiques locaux et nationaux, actions en justice, organisation syndicale).

L'éclatement des conventions antérieures, la perception d'une fraude généralisée sur les qualités substantielles des produits, la méfiance envers le négoce, ont amené les récoltants à réévaluer les effets de l'absence de règles formelles délimitant précisément les droits d'usage.

Le contexte institutionnel s'y prêtait de surcroît. **Le code du vin**, corpus réglementaire établi progressivement à partir de 1905 et aboutissant en 1935 au Statut viticole pour les vins ordinaires, à l'AOC pour les vins fins, marque en effet un infléchissement profond de l'intervention publique dans la sphère vitivinicole. Il ne faudrait pas isoler cette filière des évolutions socio-économiques et politiques de la III<sup>e</sup> République finissante, marquée par la montée des idéologies alternatives, voire ostensiblement hostiles, au « laisser-faire »



économique. En outre, au XIX<sup>ème</sup> siècle, le droit hérité de la Révolution française, construit en réaction aux monopoles et aux corporations de l'Ancien Régime, rendait difficile la défense collective des intérêts professionnels des producteurs artisanaux ; le Code civil ne reconnaissait en effet que les marques privées (Olszak, 2001) et les syndicats restaient interdits jusqu'à la loi « Waldeck-Rousseau » de 1884. La réforme progressive du droit et la reconnaissance de collectifs de producteurs ouvrit la voie au régime des appellations. L'environnement institutionnel était mûr pour une intervention collective des producteurs, souvent qualifiée de « corporatiste ».

Mais comme le souligne Olszak, « [La] référence au corporatisme a parfois des connotations péjoratives, liées à certaines compromissions des années de guerre. Mais dans le fond, il s'agit simplement de décrire une organisation particulière de la production et de la distribution qui n'est pas laissée au marché entièrement libre, ni soumis à un dirigisme étatique » (Olszak, 2001). Le terme suppose également un certain centralisme de la représentation des producteurs (l'interlocuteur unique) ; or dans les régions de vieille tradition qualitative, c'est au contraire une régulation par les collectifs locaux de récoltants – souvent en marge du syndicalisme agricole général – qui s'épanouira.

Dans le cas des vins fins, c'est donc **une voie intermédiaire** entre « laisser-faire » et « corporatisme » qui est empruntée, confiant une large dévolution de pouvoirs aux acteurs locaux réunis en collectifs syndicaux.

**L'Etat est mobilisé comme arbitre, mais l'initiative privée reste dominante :**  
« [...] tous les producteurs de qualité reconnaissent la nécessité d'une discipline. Ils préféreraient qu'elle vienne de l'intérieur, des vigneron agissant à travers leurs syndicats et le contrôle de l'INAO, plutôt que de l'extérieur » (Loubère, 1990, trad. libre). L'autorégulation s'est imposée comme norme, après le relatif échec des autres formes d'organisation ; depuis la Libération, ce principe n'a pas été remis en cause.

Les collectifs de récoltants réunis en syndicats d'appellation, auxquels les droits de propriété sur l'AOC sont confiés, étroitement associés à l'INAO, une instance nationale de conseil, d'arbitrage et d'enforcement, peuvent être analysés comme des **formes organisationnelles hybrides**, dans lesquelles les participants demeurent juridiquement autonomes mais délèguent une part élevée de leur pouvoir de décision à une Autorité (Ménard, 1996, 2003). Celle-ci est « dispersée » entre plusieurs strates n'ayant pas rapport de subordination : si la définition des conditions de production est du ressort du collectif,

l'agrément des démarches ainsi que des réaménagements est du ressort du Comité National des Vins et Spiritueux (C.N.). Celui-ci est un arbitre, il accepte ou refuse, suggère éventuellement, mais ne commande pas. Les éléments concrets de cette régulation sont exposés plus loin (s.3).

On ne peut raisonnablement analyser le système français des appellations d'origine comme une collection de « marques collectives » (Raynaud, 1997) non apparentées, de coopératives ou bien d'engagements volontaires réunissant une poignée de producteurs. De part le nombre élevé de participants et l'importance politique et sociale du secteur des vins fins dans certains départements, l'inertie est considérable ; en outre, chaque structure s'inscrit dans un dispositif plus global, une **architecture institutionnelle**.

## **2.5. Un ordre privé adapté aux évolutions culturelles et politiques du XX<sup>e</sup> siècle**

La performance relative des arrangements institutionnels dépend de paramètres exogènes : les prix relatifs modifient les opportunités de production (North, 1968 ; Joskow, 1983) ; sur le temps long, l'environnement institutionnel subit des altérations (North, 1990 ; Williamson, 2000). Une structure de gouvernance optimale dans un contexte donné (c'est-à-dire au sens de la NEI, *la meilleure parmi les alternatives possibles*) peut alors montrer assez rapidement ses limites, notamment les structures Hybrides qui sont par nature vulnérables aux chocs exogènes (Williamson, 1985).

Dans ces conditions, on peut rétrospectivement s'étonner que le dispositif mis en place sous la III<sup>e</sup> République et faisant la part belle aux regroupements localisés de récoltants ait si peu évolué (s'il a évolué dans la pratique, il est resté fidèle dans l'esprit au décret-loi de 1935).

Notons au préalable que dans le contexte du premier tiers du XX<sup>e</sup> siècle, pléthore de vins d'hybrides et de cépages grossiers, rendements en forte augmentation dans les plaines du Midi après la « *rationalisation* » du vignoble, l'engagement ferme des collectifs de récoltants des régions de vieille réputation dans une démarche de qualité – définition rigoureuse de l'encépagement et des modes de conduite, élimination des parcelles peu adaptées à la culture de plants fins – constituait un engagement fort. La mise en place d'une procédure d'agrément, dans plusieurs appellations d'Aquitaine dès les années 1960, puis au niveau national en 1974, allait offrir une garantie supplémentaire.

Le système n'a pas été véritablement remis en cause que récemment. S'il traverse aujourd'hui une « *crise de confiance* », pour reprendre les termes du Président du C.N. des vins René Renou<sup>232</sup>, il a démontré jusqu'à présent une remarquable efficacité. On peut l'attribuer à son adaptation aux évolutions des prix relatifs (essor de la demande de vins fins) et à celle de l'environnement institutionnel (intervention des exploitants dans la régulation des filières agricoles dans la France des IV<sup>e</sup> et V<sup>e</sup> Républiques).

La démarche d'appellation a été « sélectionnée » dans son contexte politico-économique.

Depuis la Libération, les changements de modes de vie ont fait basculer l'importante demande française en vins courants vers des produits plus singuliers et de qualité.

Une phrase de Marcel Lachiver résume bien cette situation : « *De quotidien le vin est devenu occasionnel pour des nombreux consommateurs ; il est consommé au restaurant, lors de fêtes ; du coup il ne peut plus être une boisson courante, il doit sortir de l'ordinaire, il doit correspondre à un besoin précis, ressusciter un souvenir de vacances, évoquer une province, un plat, bref se singulariser. D'où le succès des vins d'appellation* » (Lachiver, 1988). Les AOC connaissent ainsi un essor remarquable dans le dernier tiers du XX<sup>e</sup> siècle (figure ci-dessous). Comme le souligne Laporte (1999), la plupart des demandes d'accession à l'AOC ont été acceptées.

**Table 7.1.** Evolution de la part des différentes catégories réglementaires dans l'offre française de vins<sup>a</sup>.

année	Vins de qualité à appellation d'origine		AUTRES VINS	
1942	AO + AOC 20 %		Vins de table 80 %	
1945	AO + AOC 10 %		Vins de table 90 %	
1970	AOC + AO-VDQS 15 %		Vins de table 85 %	
1986	AOC 29,5 %	AO-VDQS 3,4 %	Vins de pays 14,9 %	VCC 52,2 %
2002	AOC 53,6 %	AO-VDQS 2,2 %	Vins de pays 31,0 %	VCC 13,2 %

<sup>a</sup> hors vins pour Cognac

AO : appellation d'origine simple (catégorie caduque en ?)

AOC : appellation d'origine contrôlée

AO-VDQS : appellation vin délimité de qualité supérieure (catégorie créée en 1949)

VCC : vin de consommation courante

Sources : Loubère (1990) et ONIVINS (2002)

<sup>232</sup> L'Express n°2774 du 30/08/04.

Le système d'appellation est par ailleurs perçu positivement par la société française. Il est adopté par la société et le législateur après de longues procédures mais il y parvient relativement aisément car il répond à des attentes fortes. Il va s'insérer comme un volet particulier dans la politique agricole nationale et dans la réglementation préexistante car il n'est pas en contradiction avec ses textes, bien au contraire : « *Le Statut viticole ébauché pour une gestion des fraudes et du marché des vins de table en 1935 reprend les éléments des lois précédentes sur les appellations* » (Barthe, 1988). Avec progressivité les textes vont évoluer pour adapter le concept d'appellation d'origine aux objectifs des producteurs sans jamais remettre en débat le principe fondateur de l'AOC, la relation entre origine et qualité. Ils vont s'incrémenter pour parfaire les définitions de la notion d'origine contrôlée. Le statut viticole et les textes ultérieurs ne remettront jamais en cause ce principe.

Enfin, l'ensemble des agriculteurs français a recours à l'intervention de l'Etat ; comme dans d'autres secteurs, « [...] *la dispersion et l'indiscipline des producteurs obligeaient à solliciter une réglementation publique* » (Gervais et Jollivet, 1977).

Le poids de quelques personnalités du monde viticole va beaucoup jouer dans le développement des appellations : « [...] *certaines chefs syndicaux se révèlent des personnages phares dans le long processus d'élaboration des A.O.C. Ces dirigeants de syndicats départementaux et régionaux servent d'intermédiaires entre les syndicats de communes qu'ils connaissent bien, et les fédérations nationales ou les organismes interministériels. Ainsi les intérêts très particuliers et différents de chaque terroir peuvent être défendus au niveau national* » (Jacquet, 2001).

La répercussion des problèmes de la viticulture peut se faire grâce à des intermédiaires efficaces qui trouvent facilement une écoute attentive à leurs idées dans le monde politique local et parisien. Si le politique français s'intéresse à cette époque tant aux vins c'est qu'il est lui-même très souvent issu du monde rural et que le poids de la ruralité et du vin dans la société française est encore élevé : « *Les découpages électoraux favorisent grandement les représentations paysannes à la Chambre et au Sénat* » (Barral, 1968). De plus, il est parfois directement impliqué dans la production. La réglementation AOC se présente comme le dernier recours pour pérenniser le patrimoine identitaire et culturel que sont les appellations. Les personnalités politiques locales ont par exemple joué un rôle considérable dans le renouveau des vignobles de l'Yonne (Pêcheux, 1999).

L'électorat rural, très conservateur, impose dès le début du XX<sup>e</sup> siècle un ensemble réglementaire destiné à maintenir la structure d'un système agricole basé sur de nombreuses exploitations : « *1914-1960, c'est en réalité l'apogée de l'exploitation familiale et de la démocratie villageoise paysanne* » (Gervais & Jollivet, 1977). En instituant la délimitation

parcellaire comme élément fondamental de la provenance dans le secteur viticole (les choses sont différentes dans le secteur fromager), l'AOC adopte une perspective donnant la prééminence aux producteurs. Elle est perçue comme une réglementation capable de faciliter la reproduction de formes familiales d'exploitation et elle s'insère parfaitement dans la vision française de l'agriculture où l'arsenal législatif privilégie les exploitants. Aujourd'hui la démarche d'appellation est utilisée dans une perspective de développement économique (Valadier, 1999). Cette vision est si profondément ancrée que les tenants de l'AOC prêchent pour « *une évaluation concrète et approfondie des impacts de la politique AOC sur les zones rurales concernées* » (Briand, 2001).

Le système des appellations est très souvent perçu comme un élément capable de freiner les transformations du monde agricole, même si cette représentation résiste mal à l'épreuve des faits (entre 1970 et 1997, le nombre d'exploitations viticoles en Bourgogne produisant des AOC va diminuer de moitié). Mais comme le développement de l'activité commerciale des exploitants remet le consommateur urbain en contact avec le monde rural, directement ou indirectement, le monde des AOC parvient à entretenir l'image d'une activité en développement.

Le monde politique utilisera le principe des AOC au service de sa propre stratégie. Dans le sud de la France il va être utilisé comme outil de développement pour suppléer à l'absence de système de régulation local efficace ; des appellations vont être créées de toutes pièces en proposant une délimitation, des conditions de productions qui ne correspondent pas encore au moment de leur création à des usages établis. On entre alors dans un processus volontariste plus proche de la « *labellisation* » - le rôle de l'Etat dans le développement du Label Rouge est important (Ménard, 1996) – que des appellations viticoles historiques créées dans le contexte de crise des années 1920-1930.

Pourtant l'AOC est une forme d'intervention en décalage avec le modèle général de gestion de l'agriculture par l'Etat français, qui perdurera jusqu'aux années 1990 : « *Le domaine de l'agriculture est aussi exemplaire d'une crise du modèle français d'administration publique qui consiste à orchestrer le développement par filières relativement étanches, sous la direction de l'Etat et grâce à la coopération d'élites sectorielles que l'on gratifie d'un monopole de la représentation* » (Müller, 1990).

On l'a vu le secteur viticole ne s'inscrira pas dans cette logique puisque c'est un modèle différent, très décentralisé, qui va s'affirmer au cours du XX<sup>e</sup> siècle. De plus, le **régime** géré par l'INAO est **libéral comparativement à celui des vins de table**. Ces produits ne sont

pas soumis en principe à l'intervention. Il n'y a ni blocage ni déblocage prévu par les décrets des appellations : les mécanismes de gestion quantitative des VQPRD sont du ressort des Interprofessions, et non des Offices (INAO, ONIVINS). Son caractère malthusien tient au fait que la typicité, l'authenticité ne peuvent être préservées que par la limitation des rendements et des surfaces ; c'est donc une nécessité vis à vis de la préservation de la réputation collective. Mais cela entretient également une rareté. D'où l'ambiguïté permanente soulignée dans le chapitre précédent. Comme le souligne Denis : « [...] *il est difficile de faire la part des préoccupations qualitatives et des soucis purement économiques des autorités qui, tout au long des siècles, ont voulu limiter le développement de la vigne* » (Denis, 1995).

Le libéralisme de l'intervention publique dans la sphère des AOC viticoles est toutefois un « laisser-faire contenu », puisque des règlements publics contraignent fortement la gamme de choix techniques et commerciaux des producteurs. Mais ce sont les producteurs eux-mêmes qui déterminent ces contraintes.

Le mouvement historique de l'AOC a suivi des chemins tortueux. Créer pour lutter contre les « fraudes », il trouve ensuite une utilité dans l'accompagnement de stratégies collectives de qualité. La force publique va être appelée à intervenir dans le cadre de ses prérogatives, à travers d'une réglementation « bimodale » qui garantit la sûreté des produits et encourage les producteurs de vin à faire des efforts qualitatifs. Le législateur choisit de **déléguer aux agents les procédures de gestion de la qualité** devant l'impossibilité de définir des règles générales applicables à l'ensemble des régions et des zones de production.

La complexité des situations et leur variété lui imposent de recourir à l'arbitrage d'experts et de laisser aux producteurs la liberté de s'organiser à leur façon. Le choix d'une forme Hybride de gouvernance et d'un encadrement du marché par des règlements, est dicté par la structure du système, grand nombre d'entreprises, la nature des processus techniques. **L'Etat est sollicité comme garant** parce qu'il est plus efficace que la collectivité professionnelle pour assurer le maintien de l'ordre entre plusieurs milliers d'agents et parce qu'ils sont moins sensibles aux phénomènes conjoncturels. Et parce que les rapports de la société française avec le monde rural autorisent l'Etat à consacrer un effort important au soutien des intérêts du monde agricole. Mais l'ensemble du dispositif reste piloté par les viticulteurs.

L'AOC a fait ses preuves comme système de régulation qualitative. La moitié de la production française est aujourd'hui produite en AOC. Le dispositif a réussi à s'adapter régulièrement aux demandes des agents et de la société. Il a grandement facilité la réponse du vignoble français à la demande croissante en vins de qualité, en Bourgogne comme dans

d'autres régions françaises. En s'adaptant et en proposant des procédures de soutien aux candidats à la mise en place de nouvelles AOC. Il a également permis d'apporter des solutions partielles à des problèmes sociaux importants, dans le Languedoc par exemple, où la création de zones d'appellation a été une des réponses de l'Etat à la crise économique profonde qu'a connue la région dans les années 1970. Ce n'est pas toutefois le modèle exclusif de la production de vin de qualité. Il existe des modèles de firmes françaises ou étrangères performantes dans ce domaine, qui s'inscrivent dans d'autres logiques techniques.

### **Section 3. Les éléments concrets de la régulation de la qualité.** **Le cas bourguignon**<sup>233</sup>

Dans la Bourgogne viticole, la régulation locale concrète est composée de trois éléments. Le groupe principal est constitué de viticulteurs ; réunis en syndicats, ils interagissent entre eux à différentes échelles spatiales, avec les représentants de la puissance publique et avec d'autres groupes participants à la chaîne de production et de commercialisation des vins de Bourgogne. L'Institut National des Appellations d'Origine (INAO) est le lieu de rencontre entre les producteurs et la puissance publique. Si l'Institut est l'organe principal de gestion des AOC, l'Etat intervient sous d'autres formes qui peuvent également associer des représentants des viticulteurs.

Le Bureau Interprofessionnel du Vin de Bourgogne (BIVB) réunit producteurs et négociants. Le nombre élevé d'organismes dotés de prérogatives variées répond à des besoins de coordinations entre agents indépendants.

#### **3.1. Les syndicats de défense des Appellations, acteurs de base du système.**

Le foncier viticole en Bourgogne et son exploitation sont à 80 % aux mains de petites exploitations familiales. Comme le facteur déterminant de la reconnaissance des vins est la localisation des vignes dont est issu le raisin qui sert à leur élaboration, ce sont ces petits producteurs qui sont **au centre du système actuel de certification** des AOC. Ils sont organisés en syndicats qui ont une double fonction, la « qualification du produit » – sélection et formalisation de normes techniques – et la « défense des producteurs ». Le trait principal qui caractérise ces syndicats est leur souplesse d'adaptation à leur environnement institutionnel. La lecture spatiale des syndicats locaux est le reflet du polymorphisme des syndicats : plusieurs types d'organisations se superposent dans chaque zone de production,

avec toutefois des différences départementales qui reflètent des ancrages au syndicalisme général plus ou moins profond.

### **§3.1.1. Un découpage territorial fin**

La signalisation des vins et de la qualité repose sur une différenciation et une hiérarchisation fines. Les 101 appellations qui le composent en 2004, sont classées en trois catégories : les régionales, les villages et les grands crus, usage entériné par les textes réglementaires. Chaque catégorie associe une référence géographique, la dimension de l'appellation, et une qualité. Les trois catégories sont hiérarchisées par niveau de qualité. Chaque niveau correspond à un dispositif particulier associant une délimitation parcellaire (des caractéristiques édaphiques), des systèmes de productions (organisations d'entreprises, modes de conduite de la vigne), une signalisation de la qualité (normes de classification, présentation) et un dispositif de régulation. Ce système de signalisation est pertinent au sens où il y a une relation étroite entre la hiérarchie des AOC et la propension à payer des acheteurs (Laporte, 2000).

Dans le dispositif AOC, la référence est l'appellation communale. Sa gestion est organisée sur une base sociale et administrative. L'aire d'appellation peut être cantonnée à l'intérieur des limites administratives de la commune ; c'est le cas d'une vingtaine d'appellations, les « Communales » strictes (Gevrey-Chambertin, Meursault, Puligny, Chassagne, Pommard, Saint-Aubin, Pernand-Vergelesse, Pouilly, Fixin, Chambolle, Vosne-Romanée, Aloxe-Corton, Ladoix-Serrigny). Le choix des limites administratives pour définir des limites d'appellation fut un acte délibéré. Il montre bien que ce n'étaient pas les seuls critères physiques du sol et du climat qui devaient entrer en ligne de compte pour caractériser un vin mais que d'autres facteurs ; les processus techniques et la coordination sont d'égale importance. La coordination locale de la production est assurée par la collectivité villageoise. La coordination fut un des critères principaux retenus pour discriminer les appellations. Ce ne fut pas le seul. Les appellations communales peuvent déborder en dehors des limites administratives ou concerner des portions de communes. Des appellations même si elles portent le nom d'une ville ou d'un village, peuvent concerner de deux à vingt-huit communes (Macon, Chablis, Maranges, Mercurey, Nuit Saint Georges, Côtes de Beaune, Viré-Cléssé, Saint-Vérand). Dans ces cas la gestion des appellations associe théoriquement les exploitants de toutes les communes.

Au sommet de la hiérarchie, des groupes de parcelles peuvent avoir une appellation propre, les Grands Crus (Richebourg, Clos de Vougeot, Montrachet, Corton Charlemagne). Ici

---

<sup>233</sup> Cette section s'appuie largement sur Rousset et Traversac (1999).



les facteurs explicatifs principaux de la délimitation se veulent être les caractéristiques géopédologiques. En fonction du partage de la propriété du cru, son administration peut être le fait d'un groupe particulier au sein du syndicat de l'appellation communale concernée (Chambertin) ou recourir à d'autres formes d'associations de producteurs (Montrachet).

Dans les faits les syndicats ont des compositions hétérogènes marquées par les **réseaux** auxquels ils sont liés. Pour être efficace la forme de coordination doit correspondre à un nombre de protagonistes impliqués, une intensité des relations inter-personnelles, une disponibilité des informations, une durée des relations et la présence ou l'absence de valeurs partagées.

Dans le troisième niveau d'appellation, les appellations régionales, la répartition des appellations s'étend sur des aires assez vastes où elle chevauche parfois des niveaux d'appellations supérieurs. La délimitation a été établie sur des critères administratifs et physiques. Mais les syndicats en charge de ces appellations ont des difficultés liées à l'éloignement, au nombre important de protagonistes, aux divergences de points de vue dues aux mélanges de cultures et à des formes d'organisation économiques spécifiques locales.

### **§3.1.2. Un rapport différent aux institutions agricoles**

A ce titre, l'implication du monde viticole dans la gestion des organisations professionnelles agricoles est un exemple intéressant des différences entre vignobles.

En Côte d'Or, le monde viticole est très largement autonome vis-à-vis des organismes consulaires et du syndicalisme général sans en être totalement absent. En fait le syndicalisme viticole a **un fonctionnement insulaire**. Il est représenté dans les organismes consulaires sans être affilié au syndicalisme général, ce qui est un cas presque unique en France. Les tâches qu'assurent collectivement les syndicats sont réparties par fonction entre trois associations aux statuts et aux budgets indépendants mais dont les cotisations sont communes. Et elles sont gérées exclusivement par des viticulteurs avec un bon niveau de représentation. En Côte de Nuit et de Beaune, 80 % des viticulteurs sont adhérents des syndicats d'appellation. Les syndicats locaux – échelon communal – sont fédérés au niveau départemental en trois représentations. L'Association des Viticulteurs de Côte d'Or (AVCO) traite de toutes les questions réglementaires concernant l'exercice d'exploitant agricole hors appellation. L'Union Générale des Syndicats (UGS) gère toutes les questions relatives aux appellations (agrément, révision des décrets) en relation avec l'INAO. L'Association Technique Viticole de Bourgogne (ATVB) expérimente de nouvelles pratiques visant à perfectionner les usages locaux. Dans ce département, les fonctions techniques comme les rapports avec les pouvoirs publics sont gérés par une structure viticole.

En Saône et Loire, les organisations villageoises sont principalement des syndicats locaux de la Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FDSEA), syndicat majoritaire dans le monde agricole français. La défense syndicale des viticulteurs passe par la FDSEA et la Chambre d'Agriculture. Les cotisations aux syndicats d'appellation comprennent une adhésion obligatoire à la FDSEA. Les viticulteurs qui ne souhaitent pas adhérer à la FDSEA se retrouvent de fait exclus de la gestion des appellations. La Fédération Viticole de Saône et Loire, le Bureau viticole de la Chambre d'Agriculture et la commission viticole de la FDSEA ont des compositions identiques et adoptent des résolutions communes.

Les fonctions syndicales sont défendues avec une spécialisation entre syndicat général, chambre d'agriculture et syndicat d'appellation. Les rapports avec les représentants de l'Etat pour la gestion des aides à l'agriculture sont portés par la FDSEA. Les formalités administratives concernant les appellations sont du ressort de la fédération viticole. Les aspects techniques sont traités par le service viticole de la chambre d'agriculture et les techniciens des caves coopératives plus nombreuses dans ce département qu'en Côte d'Or. Ici seuls 36 % des producteurs déclarent adhérer à un syndicat d'appellation.

La diversité des formes de représentation des producteurs entre deux vignobles qui revendiquent la même appartenance territoriale est importante. Le même effort de comparaison entre des niveaux intermédiaires donnerait des résultats similaires.

Les exploitations familiales demeurent majoritaires. Comme ses membres sont plus impliqués dans les réseaux locaux et détiennent l'exclusivité de savoir-faire particuliers non formalisés, les exploitants conservent le contrôle du devenir de la production. Ils gardent **un rôle central dans la définition des normes**. Néanmoins l'arrivée de capitaux extérieurs dans le foncier viticole des zones les plus prestigieuses est un phénomène non négligeable. La hausse du prix des vignes sans commune mesure avec leur réelle rentabilité altère les possibilités de reproduction du système. La transmission du patrimoine foncier à l'intérieur de la famille se fait difficilement. Les nouveaux entrants, négociants bourguignons ou investisseurs extérieurs chercheront à prendre part à cette activité de régulation en fonction de leurs propres intérêts même si pour l'instant les syndicats viticoles leur sont fermés.

La coordination dans les systèmes AOC passe par des associations qui ont des prérogatives circonscrites dans l'espace ou dans leurs attributions. Chaque structure a des prérogatives ciblées, l'une pour les questions de définition des normes de production, l'autre pour la promotion, la suivante pour les aspects techniques. L'histoire sociale et économique des producteurs et des négociants explique en Bourgogne la **balkanisation** des structures de régulation. Le grand nombre de viticulteurs éparpillés sur un territoire découpé physiquement et administrativement a donné lieu à de nombreuses structures syndicales. Le

négoce peu concentré et dépourvu de pouvoir économique n'a jamais pu imposer que des prérogatives importantes lui soient réservées comme c'est le cas en Champagne.

### **3.2. L'Institut National des Appellations d'Origine. Un équilibre entre propositions décentralisées et Autorité.**

L'Institut National des Appellations d'Origine (INAO) est un établissement public administratif. Son organisation révèle une double structure d'agents administratifs et de professionnels. La structure administrative comprend 26 délégations (parmi lesquelles celles de Dijon, pour les départements de Côte d'Or et de l'Yonne et celle de Mâcon pour la Saône et Loire), un service central à Paris et des délégués nationaux en charges de grandes thématiques (comme les conditions de production, la délimitation, etc.)

Les **structures délibératives** sont composées d'un Comité permanent à la tête duquel siège le Président de l'INAO et de trois Comités Nationaux (C.N.) : Vins et Eaux de vie, Produits laitiers, Autres produits agricoles. En effet si elle a été initiée par les professionnels du vin, la démarche d'appellation s'est étendue à d'autres biens : les fromages, mais également des volailles, noix, huiles, etc., tous les produits dans les qualités organoleptiques spécifiques ont un lien reconnu avec l'origine géographique.

L'institut a donc deux dimensions majeures, **[1] constitutionnelle** : agrément des propositions des collectifs de professionnels et **[2] exécutive** : préparation des dossiers, administration des décisions, contrôles.

Sa dimension « législative » est de fait déléguée aux syndicats et fédérations de syndicats ; même si c'est le Comité National qui élabore les propositions de décrets, ceux-ci émanent des syndicats.

Il y a toujours un travail en commun entre les agents et les professionnels formulant des demandes. Quand une demande paraît « *utopique* », les agents sollicitent des explications, aident les professionnels à les reformuler, à clarifier leurs propositions et à mettre en page leurs idées. Des Comités Régionaux ont de plus été créés dans la filière viticole. Les membres des comités nationaux et régionaux sont choisis en conseil des Ministres. Les professionnels proposent des personnalités mais le Gouvernement français reste formellement souverain.

Les syndicats de producteurs, réunis autour d'une appellation ou d'une commune, ne font pas parti de l'INAO mais en sont les interlocuteurs privilégiés, **les porteurs de projets**, qu'il s'agisse de création d'une nouvelle appellation, de redélimitation d'une appellation existante, de défense de l'appellation et de fixation des conditions de production : cépages, systèmes de taille, densités de plantation, rendements de base et rendements annuels.

Les organismes professionnels viticoles locaux (famille des viticulteurs) ont été reconnus par la loi de 1935 comme syndicats de défense des appellations.

Aujourd'hui la situation évolue : tous les professionnels, négociants compris, peuvent participer aux syndicats de défense. C'est le cas dans certaines appellations de la filière lait (Comté) mais c'est peu répandu en viticulture : producteurs (viticulteurs et caves coopératives) représentent la quasi-totalité des acteurs représentés.

Sans la structure du syndicat d'appellation, les AOC ne vivraient pas. Toutes les propositions viennent des syndicats et l'INAO essaie de plus en plus de les associer à l'application des règles élaborées.

Le Comité régional de l'INAO est constitué sur proposition des syndicats. S'y réunissent des producteurs, des transformateurs et des personnalités qualifiées, dont des responsables de l'administration. Les producteurs sont toujours majoritaires. Le CRINAO fait remonter les projets locaux en émettant un avis de principe. Comme le confie un membre du comité « *Bourgogne, Beaujolais, Franche-Comté, Savoie* », son utilité est toutefois limitée. En effet, les membres font confiance aux délégués instruisant les dossiers (des techniciens de l'INAO).

Les rapporteurs émettent un avis ; « *Quand les gens de la Savoie ont une demande, le CRINAO les suit...* » car les connaissances techniques des membres sont circonscrites aux pratiques de leur appellation : « *A la limite, on peut avoir un avis sur les vins de Bourgogne, et encore...* ». En général, le CRINAO donne un avis favorable pour que le dossier soit transmis à Paris ; dans les faits, les propositions des syndicats sont triées par les services administratifs des centres départementaux. Ainsi, le CRINAO ne reçoit que rarement des dossiers mal préparés.

Le Comité National Vins et Eaux de Vie de l'INAO est constitué des Présidents des CRINAO et d'autres membres nommés en respectant les équilibres professionnels et régionaux. Toutefois, si le CRINAO a vocation à représenter des intérêts catégoriels, les membres du CNINAO sont invités à oublier leur casquette et leur région d'origine, pour œuvrer en tant que « **gardiens des institutions** ». Le Comité donne son avis sur toute proposition des syndicats de défense. Des Commissions d'enquête composées de professionnels n'ayant pas d'intérêt dans la région sont envoyées dans les communes pour l'étude de toute demande de création de nouvelles appellations ou la modification des décrets.

Il y a quatre réunions du Comité National Vins et Eaux de Vie par an. De nombreux dossiers sont traités pendant la séance, qui dure de un à deux jours. Aussi le Président cherche-t-il un consensus rapide plutôt qu'un vote. La règle pourrait être « *qui ne dit mot consent* ». Les Présidents de la Confédération Nationale des Appellations d'Origine Contrôlée (CNAOC) et de la Fédération des Exportateurs de Vins et Spiritueux (FEVS) interviennent et sont régulièrement sollicités par le Président, de même que les Présidents des Commissions d'enquête. Les représentants de la région de l'AOC dont il est question interviennent spontanément ; l'adhésion de la salle peut rapidement être emportée ; la plupart des votes aboutissent à l'unanimité. Lorsque le dossier n'est pas suffisamment étayé mais que le rejet de la proposition n'est pas souhaitable, le Président propose que la Commission d'enquête retourne sur le terrain pour éclaircir certains aspects. Le Président dispose d'une autorité non négligeable ; il peut éventuellement demander une refonte complète d'un projet d'appellation s'il paraît mal engagé.

## Conclusion

La sphère française des vins de qualité a été dotée au milieu des années 1930 d'une « architecture institutionnelle » originale et qui a été relativement peu altérée par la suite. Si elle a connu quelques évolutions à la marge – création de l'antichambre des AO-VDQS en 1949, renforcement des conditions de certification pour les AOC en 1974, avec la mise en place d'examens analytiques et organoleptiques, affinage des critères de délimitation et attention accrue donnée au milieu physique depuis les années 1980<sup>234</sup> – elle est restée assise sur les grands principes du décret-loi de 1935, sanctifiant le lien entre le produit et l'origine, incluant les conditions de production, et consacrant le rôle des syndicats de défense dans la formulation de référentiels locaux.

Une de ses originalités tient à la prééminence donnée **aux règlements publics** ; les AOC se distinguent en cela d'arrangements privés encadrés par le droit commercial, comme les franchises, les contrats d'approvisionnement ou bien encore les accords de distribution. L'inscription de « marques de fabrique » dans des textes portant la signature de membres du Gouvernement, ainsi que la place apparente de l'Etat central dans cette architecture – l'INAO est un établissement public sous double tutelle des Ministères de l'Agriculture et des

Finances – peut donner **l’illusion d’une intervention publique active**. Ainsi, pour certains observateurs étrangers, la réglementation sur les vins de qualité est un ensemble de contraintes anachroniques, édictées par un législateur autoritaire et distant, mise en œuvre par une bureaucratie parapublique dotée d’un pouvoir de police excessif.

Selon un autre point de vue, et au vu des prérogatives dévolues au C.N. de l’INAO, celle-ci peut à l’opposé apparaître comme le paroxysme du « néo-corporatisme » agricole de l’après-guerre, le rôle de l’Etat dans la définition de la règle étant réduit à la portion congrue : des pans entiers de la réglementation nationale, et non des moindres, sont en effet laissés à l’entière appréciation d’élus professionnels réunis au sein d’un « *parlement* » des vins, dans lesquels, largement majoritaires par rapport aux représentants de l’Administration, ils votent des propositions de décrets sur lesquels le Gouvernement peut opposer son veto, mais qu’il ne peut en aucun cas amender.

Ces deux interprétations sont selon nous éloignées des principes du système d’appellation en France. **La réglementation fournie par les décrets n’est que l’aboutissement de l’inscription dans le droit public de contrats collectifs, conformes à la doctrine de l’INAO, une Constitution semi-formelle constituée d’un ensemble de règles abstraites et impersonnelles.**

Le décret d’appellation est le produit final d’un processus visant à la **codification** des pratiques collectives et à la **défense d’engagements volontaires** vis-à-vis de comportements opportunistes. C’est un objet altérable et, dans les faits, périodiquement révisé. Il assure la pérennité d’un **ordre privé** permettant aux acteurs réunis dans le collectif de poursuivre leurs objectifs de différenciation qualitative ; en effet, la préférence des consommateurs pour des produits définis par leur origine, leur authenticité, et la dispersion de la réputation entre des récoltants indépendants justifie le recours à des contraintes, qui sont des contraintes acceptées. Le support bienveillant de l’Etat permet d’accroître l’efficacité de ces arrangements, en les inscrivant dans la réglementation.

Autant dans ses objectifs affichés que dans son fonctionnement concret, l’architecture institutionnelle mise en place en 1935 valide une **décentralisation importante de la décision**, au niveau des localités et petits bassins de production, dans la définition de processus techniques. La longévité de cette architecture tient alors, à notre sens, non seulement à son adéquation avec les évolutions de la consommation de vin en France durant le XX<sup>e</sup> siècle, mais également à la **grande souplesse** qu’elle laisse aux collectifs locaux de

---

<sup>234</sup> Le terroir physique apparaît aujourd’hui pour certains scientifiques et techniciens de l’INAO, comme le critère objectif sur le quel doit s’appuyer la définition d’appellations d’origine (Voir Laville, 1990 ; Laporte, 2000 ; Vaudour, 2003).

professionnels, qui en constituent la base. Ceux - ci ont en effet une latitude dans la définition de leur « *cahier des charges* », à condition de respecter certains grands principes formant le socle de la doctrine des appellations d'origine (exclusion des zones impropres à la culture de la vigne, définition des cépages autorisés, modes de conduite de la vigne).

L'ensemble n'a rien d'une organisation hiérarchique au sens propre du terme.

Certes, un Comité National coiffe le dispositif, mais il s'agit d'une instance veillant à la constitutionnalité des choix opérés par les collectifs de producteurs ; le conservatisme souvent décrié de l'institution pouvait donc s'interpréter comme une garantie d'efficacité.

Durant la période de développement des AOC, depuis 1970, le rôle de l'Etat dans la sphère des vins fins a peu dévié, l'Exécutif national continuant de privilégier prudemment **l'auto organisation des producteurs** et leurs initiatives locales, inscrivant préférentiellement son action dans la défense de la conception franco-européenne de l'appellation d'origine sur la scène internationale et consacrant le gros des ressources aux secteurs en crise, vins de table et vins à brandies, par l'intermédiaire des fonds mis à la disposition de l'ONIVIT, devenu ONIVINS en 1982. Depuis le début des années 1970, les régions traditionnellement productrices de vins fins, comme le Bordelais, la vallée du Rhône et la Bourgogne, ont connu une croissance importante de leurs superficies ; les développements de vignobles, les « renaissances » (Chablisien, Tonnerrois, Condrieu) y ont été le fruit d'initiatives locales. L'expansion y a été contrôlée par les professionnels, par le biais des droits de plantation attribués entre grandes régions par le C.N. de l'INAO.

En Languedoc-Roussillon, traditionnelle variable d'ajustement de l'offre française de vin, l'accès à l'AOC n'a pas été privilégié par l'Etat ; durant la reconversion encore inachevée de ce vaste bassin de production, la démarche d'appellation n'a fait que compléter la palette d'outils à disposition de la puissance publique : aides à l'arrachage des variétés grossières, subventions au ré-encépagement et à la modernisation des coopératives (Bartoli et Boulet, 1989 ; Touzard, 1994). Certaines de ces mesures ont toutefois pu « préparer » à l'accession à l'AOC, ultime gage de reconnaissance. Mais avec le succès des vins de pays, dont la région fournit aujourd'hui 70 % des volumes nationaux et notamment des vins de cépage, s'est installée dans les années 1990 une concurrence croissante entre le modèle « septentrional » de qualification des vins fins et celui du Nouveau Monde.

Confronté au **pluralisme institutionnel** émergent de la décomposition du Midi viticole<sup>235</sup>, l'Etat n'a pas privilégié une « politique de qualité » passant spécifiquement par le développement des AOC ; là encore, les initiatives locales ont dominé.

Il faut maintenant souligner que, sur les trente dernières années, le panorama s'est radicalement transformé. Partout les vins ordinaires ont régressé au profit des vins fins, les cépages grossiers au profit des variétés classiques européennes. Ainsi d'une part, on a assisté à une croissance spectaculaire de la part des VQPRD dans l'offre française, passée de 15 % en 1970 à plus de la moitié des volumes en 2000 ; de système marginal, l'architecture institutionnelle des AOC est devenue dominante en France. D'autre part, à partir de la fin des années 1980, des progrès considérables ont été réalisés au sein des vignobles de masse dans le contexte d'un encadrement collectif des conditions de production plus souple (Midi de la France, Italie), voire inexistant et substitué par un pilotage de la production par l'aval (Nouveaux Pays Exportateurs)<sup>236</sup>.

La singularité de l'AOC dans l'offre française et le niveau (relatif) d'engagement qualitatif assuré par le dispositif ont donc été contestés. A cela s'ajoute un problème de crédibilité des procédures d'exécution des engagements.

La procédure d'agrément des vins instituée en 1974 a fait ainsi l'objet de critiques acerbes de la part du milieu professionnel et d'observateurs étrangers, pointant notamment le faible taux de rejet des échantillons, et en conséquence le manque de crédibilité du système<sup>237</sup>. Dans un audit remis en 1998 à l'INAO et la CNAOC, le Cabinet Arthur Andersen pointe les limites des examens analytiques et organoleptiques. Le récent rapport du Sénat (César, 2002) reprend ces critiques en termes diplomatiques, soulignant « un agrément, qui n'a pas joué son rôle de filtre ». D'une manière générale, dans le système d'appellation – qui, rappelons le, concerne également des produits laitiers et agroalimentaires – les conditions de l'agrément sont définies par le collectif de producteurs, récoltants, agriculteurs ou éleveurs, et soumis au Comité National compétent lors des demandes d'accès à l'AOC : « Le produit fini fait l'objet d'examens analytique et organoleptique pour s'assurer qu'il correspond au caractère de l'Appellation. Le Syndicat doit proposer ici des critères qui pourront être appréciés

---

<sup>235</sup> Ayant reposé durant près d'un siècle sur la production de masse de vin de table, une « *matière première agricole indifférenciée, déterritorialisée, produite en vrac de Nîmes à Perpignan* » (Touzard, 1994), le système viticole du Languedoc-Roussillon a connu une rapide décomposition à partir du milieu des années 1970. Celle-ci s'est accompagnée d'un affaiblissement du syndicalisme viticole régional unitaire – symbolisé depuis le conflit de 1907 par la Confédération Générale des Vignerons du Midi – au profit d'une représentation complexifiée, avec notamment une montée en puissance des organisations professionnelles dédiées à une filière spécifique, syndicats de vins de pays d'une part, syndicats d'AOC d'autre part (*Idem*). Essaimant à partir des zones de Coteaux, sur des territoires parfois déjà classés en AO-VDQS avant 1975, la viticulture d'appellation s'est affirmée durant la période : Le Languedoc-Roussillon est ainsi aujourd'hui la deuxième région productrice de VQPRD (15 % de la production nationale) après l'Aquitaine. Sa progression en valeur relative est toutefois surtout due à la régression du vignoble à vins ordinaires.

<sup>236</sup> Voir supra chapitre 2.

<sup>237</sup> Par exemple *Revue des Œnologues*, numéro 78 (décembre 1995).



régulièrement sur le produit fini, soit par des analyses, soit par un jury de dégustation » (INAO, 2004). Plusieurs années se sont écoulées entre les premières critiques et l'entame de discussions sur la réforme de la procédure. Fin 2001, sur propositions du C. N., un décret et un arrêté sont publiés, redéfinissant les conditions de déroulement de l'agrément<sup>238</sup>. A charge désormais pour les professionnels d'assurer une meilleure transparence des séances de dégustation.

Les conditions de production sont également pointées du doigt, jugées peu lisibles et incomplètes. La réforme des AOC récemment proposée par le Président Renou inclut ainsi une réécriture systématique des décrets actuels, en délimitant notamment mieux les pratiques œnologiques (La Journée Vinicole n°21101 du 21 mai 2004). Dans la continuité du fonctionnement du système d'appellation, l'initiative est laissée aux producteurs : « Chaque décret serait instruit par le Comité national des vins et eaux-de-vie en fonction du positionnement choisi par le syndicat conformément à la logique de développement collectif des viticulteurs de l'appellation concernée » (idem).

A ce problème de gestion des dispositifs collectifs, de la responsabilité des acteurs locaux, s'ajoute celui du tort causé au signal de qualité « AOC » par les appellations médiocres : Devant la difficulté politique à déclasser purement et simplement les appellations jugées laxistes dans l'exécution des conditions de production, le Président du C.N. a proposé de créer une nouvelle catégorie légale, les AOC d'Excellence (AOCE), qui se rapprocheraient d'une logique de certification : des règles d'accession plus rigoureuses et surtout un contrôle des engagements à tous les points sensibles de la production : « appliquer à la lettre ce qui sera écrit » <sup>239</sup>. Cette dernière proposition a reçu un accueil peu encourageant : si les Vignerons Indépendants, fédérant les récoltants-embouteilleurs, saluent l'initiative, Entreprises de Grands Vins de France (EGVF), la fédération des négociants, émet des réserves sur la question de la lisibilité du dispositif. La Confédération nationale des producteurs d'appellations d'origine contrôlée y est hostile, tout comme l'Union fédérale des consommateurs et les viticulteurs du Languedoc-Roussillon<sup>240</sup>.

---

<sup>238</sup> Décret n° 2001-1163 du 7 décembre 2001 relatif aux examens analytique et organoleptique des vins à appellation d'origine contrôlée (J.O n° 286 du 9 décembre 2001) et Arrêté du 7 décembre 2001 relatif aux examens analytique et organoleptique pour les vins à appellation d'origine contrôlée à l'exception des vins mousseux et pétillants (J.O n° 286 du 9 décembre 2001).

<sup>239</sup> R. Renou, cité dans *L'Express* n°2774 du 30/08/04.

<sup>240</sup> Voir *La Journée Vinicole* (n°21096, 21101, 21107, 21130)

## Conclusion générale

---

La possibilité théorique de défaillance du marché dans la fourniture de caractéristiques qualitatives a été validée par l'économie appliquée. Dans la sphère alimentaire, il a ainsi été montré que la garantie au consommateur d'une qualité spécifique, organoleptique, sanitaire, éthique ou environnementale, avait fréquemment des conséquences significatives sur l'organisation des chaînes d'approvisionnement. Le développement du contrat, comme mode

d'organisation privilégié des relations entre agriculture et agro-industrie, est ainsi souvent associé au développement de produits de qualité.

L'industrie vitivinicole présente à priori un double intérêt : la grande majorité des produits finis sont commercialisés sous une marque individuelle ou collective ; l'émergence de Nouveaux Pays Exportateurs durant les années 1990 questionne l'organisation traditionnelle des filières régionales françaises, jusqu'alors leaders incontestés à l'export.

Notre interrogation initiale porte ainsi sur les dispositifs de coordination entre producteurs de matières premières viniques et entreprises de mise en marché. Dans le contexte de nouvelles exigences qualitatives, sont-ils remplacés par d'autres formes d'organisation, comment et pour quelles raisons ?

L'insuffisance des analyses en terme d'équilibre nous a conduits à privilégier la perspective néo-institutionnaliste. Avec une grille d'analyse théorique et des hypothèses testables, elle fournit un cadre pertinent pour l'étude des arrangements inter firmes et des règles du jeu encadrant l'échange.

Nous avons procédé en trois temps. Dans la partie I, les principaux éléments du cadre théorique ont été succinctement présentés ainsi que les trois filières vitivinicoles ayant servi de terrain d'observation : Bourgogne, Californie et Nouvelle-Zélande.

Dans le prolongement de l'œuvre de Ronald Coase, la Nouvelle Economie Institutionnelle éclaire les déterminants des choix de coordination par des agents économiques indépendants. Elle propose une explication à l'intégration d'activités productives et contribue à la connaissance du rôle économique des règles publiques et privées. Enfin, elle réinterprète le soutien de l'Etat au développement de dispositifs collectifs, avec des conclusions normatives souvent différentes de celles de l'approche néoclassique de la réglementation.

Le postulat central est que l'efficacité des arrangements institutionnels est présumée à priori, jusqu'à ce que des arrangements susceptibles d'assurer des gains nets ne soient observés.

Ce critère de « *remédiabilité* » écarte la comparaison avec une situation idéale et invite à réaliser un diagnostic comparatif, sur la base d'une observation du monde réel. Bien que disposant de capacités cognitives limitées, les entrepreneurs sont supposés faire des choix rationnels, en fonction des coûts et avantages des différentes structures organisationnelles : marchés, firmes, contrats complexes. Ces choix sont contraints par l'environnement des affaires, sur lequel les agents ont toutefois une capacité d'action par leur intervention dans la sphère politique.

Notre démarche est positive et comparative : on souhaite d'une part étudier les régularités dans les comportements des acteurs et d'autre part, procéder à une analyse institutionnelle comparée.

Dans la partie **II**, nous avons mis en évidence un lien fort entre les stratégies de qualité (différenciation des produits vs compétition par les coûts) et la nature de la coordination entre les industriels du vin et leurs fournisseurs. Le recours au mécanisme des prix est moins efficace pour les échanges de matières premières destinées aux gammes supérieures que pour celles alimentant l'entrée et le milieu de gamme. Les investissements dans des actifs spécialisés, en particulier immatériels (savoir-faire, réputation) coûteux à produire et difficiles à protéger, accroissent l'intérêt de recourir à des structures de gouvernance plus centralisées.

On obtient sur ce point des résultats substantiels à partir de l'analyse économétrique des résultats d'un questionnaire auprès d'une centaine d'entreprises viticoles, en France et dans cinq Nouveaux Pays Exportateurs de vin.

Ces résultats sont concordants avec les études qualitatives approfondies réalisées en Californie et en Nouvelle-Zélande. Dans les Nouveaux Pays Exportateurs, les entreprises sont confrontées à des contraintes spécifiques : la restructuration qualitative des industries, en cours, accroît les interdépendances dans la chaîne de production. Par rapport aux précédentes phases de restructuration, substitution des vins secs ordinaires aux vins de dessert durant les années 1960 et 1970, transition des vins génériques aux vins de cépages commerciaux durant les années 1980, celle-ci marque d'une certaine façon une rupture de trajectoire. Les approches productivistes – culture irriguée intensive, vinification de masse – sont remises en cause, de même que le caractère standardisé des produits. Les structures verticalement intégrées se développent dans les zones pionnières, et plus généralement, la réorganisation des procédures d'approvisionnement des opérateurs dans les régions côtières s'accompagne d'une évolution des mécanismes de gouvernances des transactions.

Une adaptation coordonnée de la production est réalisée dans le cadre de contrats relationnels avec un droit de commande significatif des industriels sur les choix techniques des récoltants et par le biais du contrôle hiérarchique. La forme intégrée ou quasi-intégrée s'impose aux opérateurs.

Si les contrats de vente standard continuent de jouer un rôle déterminant dans les échanges de matières premières facilement substituables, aux caractéristiques consensuelles et vérifiables, mettant en œuvre peu de savoir-faire spécifique en amont et en aval de la transaction, ils sont comparativement moins efficaces lorsque les échanges concernent des

biens aux caractéristiques controversées, nécessitant des investissements spécialisés et générant une interdépendance élevée.

En qualité haute, des contrats de production volontairement laissés incomplets permettent aux vineries de contrôler les opérations culturales spécifiques, selon les conditions édaphiques et climatiques. Contrôle des inputs, surveillance et partage d'information se substituent aux mécanismes d'incitation basés sur les attributs de la matière première mesurés à la livraison. Il semblerait donc qu'afin d'économiser sur les coûts de transaction, les entreprises soient prêtes à sacrifier en partie les fortes incitations du marché.

Le développement de relations coopératives avec les récoltants ainsi que l'accroissement de la production interne ne sont que deux des faits stylisés suggérant que l'internationalisation des metteurs en marché vinicoles n'est pas contradictoire avec un ancrage territorial croissant de ces entreprises.

Cette affirmation doit être aussitôt modérée : pour les vins commercialisés en dessous de 7/8 £, les contrats standard gouvernent les transactions. De plus, sur l'entrée de gamme, les sources d'approvisionnement des vineries sont, au contraire, de plus en plus diversifiées. Les régions littorales et continentales pourraient donc dans un avenir proche connaître des trajectoires diamétralement opposées. On peut également s'interroger sur l'évolution des formes organisationnelles quand les industries des Nouveaux Pays Exportateurs auront atteint le stade de la maturité. Enfin, avec les prises et échanges de participation de firmes transnationales dans le capital des plus grands opérateurs vinicoles, en particulier australasiens, le constat d'une inscription croissante des metteurs en marché dans une logique productive territorialisée doit être nuancé. Il reste valide pour les firmes indépendantes et les filiales, mais est discutable quand le niveau d'observation n'est plus l'entreprise industrielle mais le groupe (i.e. FOSTER'S, PERNOD-RICARD, DIAGEO, ALLIED-DOMECQ, etc.).

Comme les vineries étrangères, les négociants français ont recours en qualité haute à une production interne et à des relations de longue durée avec des récoltants indépendants. Les formes de coordination centralisées sont cependant moins fréquentes que dans les Nouveaux Pays Exportateurs étudiés. L'étude économétrique suggère que la faible disponibilité du foncier n'est pas en cause. Les achats extérieurs permettent aux entreprises vinicoles de reporter le risque climatique, plus élevé, sur les fournisseurs. En outre, le moindre recours à des engagements contractuels peut partiellement être expliqué par la nature des biens échangés, des produits semi-finis et non une matière première périssable.

Ce dernier point mériterait d'être approfondi par des investigations complémentaires sur les districts viticoles français où les raisins frais et moûts de raisin dominent les échanges (Champagne).

Dans le cas bourguignon, le fonctionnement des échanges entre récoltants et industriels privilégie jusqu'à présent la gouvernance de marché, y compris sur le très haut de gamme.

Dans la partie **III**, nous avons vu que dans les régions françaises de réputation établie, ces échanges sont traditionnellement encadrés par des règlements publics ayant pour objet de garantir le contrôle des inputs en vignes, et dans une moindre mesure en cave. L'autorité n'est pas déléguée au client industriel mais au collectif de récoltants exploitant une marque collective, associant une qualité spécifique à l'origine.

Les quelques centaines d'appellations contrôlées apparaissent comme autant d'ordres privés légitimés par la puissance publique, garante de l'exécution des promesses.

Ces formes hybrides de gouvernance sont elles-mêmes encadrées par un dispositif institutionnel régional et national.

Depuis sa création il y a près de soixante-dix ans, le système AOC a connu un essor remarquable. Son extension crée des difficultés croissantes de gouvernance, le pilotage d'un système de 400 appellations différentes et 73 000 producteurs devenant de plus en plus complexe. Le relâchement des contraintes par certains syndicats de défense est susceptible de causer une perte de crédibilité du signal, une crise de confiance, et une remise en cause de l'efficacité du dispositif. A cela s'ajoute le problème des caractéristiques certifiées : l'AOC garantit le respect de certaines pratiques traditionnelles en vignes mais plus une qualité supérieure, compte tenu des progrès réalisés dans d'autres vignobles.

La concurrence de modèles industriels performants, qui s'inscrivent dans des logiques techniques et économiques différentes, offre une alternative au consommateur et contraint les producteurs de vin d'appellation à maintenir un haut niveau de performance.

La décennie à venir montrera si le compromis entre la rigueur de la doctrine centrale de l'AOC et les flexibilités locales reste adapté aux nouvelles formes de marchés intérieur et mondial. Une transparence et une rigueur accrues dans le contrôle de l'exécution des cahiers des charges locaux ont déjà été formulées. Le contrôle du rendement agronomique et la délégation de la dégustation d'agrément à des professionnels extérieurs ont ainsi été proposés dans certaines régions.

A la question : les trajectoires organisationnelles observées dans les industries viticoles sont-elles singulières ou bien éclairent-elles plus généralement les évolutions récentes dans le secteur agroalimentaire ? On apportera une réponse nuancée.

Des travaux menés sur d'autres industries suggèrent un recours croissant à des instruments de coordination hors prix. Ceci prend surtout la forme de contrats de vente et de cahiers des charges privés, l'intégration verticale restant peu fréquente en dehors de l'élevage hors-sol.

Dans les industries viticoles californiennes, australiennes et néo-zélandaises, la proportion de production par les metteurs en marché, tous segments confondus, est d'environ 16%, 21% et 39% en 2000. C'est significatif par rapport à d'autres industries agroalimentaires mais pas exceptionnel : on est dans la fourchette de l'élevage hors-sol aux Etats-Unis, où, selon le produit considéré, entre 18% et 60% de la production est réalisée dans des exploitations appartenant aux industriels.

Le point important est plutôt la différenciation des modes d'approvisionnement en fonction des gammes de produit.

C'est en cela que le cas vitivinicole apparaît spécifique et peu reproductible : les marchés de détail y atteignent en effet un degré de sophistication inégalé dans le secteur de l'alimentation.

Pour conclure, on tirera trois enseignements sur les résultats de la thèse, ses limites et les perspectives ouvertes.

(1) Les branches de la Nouvelle Economie Institutionnelle centrées sur le jeu des acteurs (gouvernance, mesure) peuvent être mobilisées de façon fructueuse afin d'éclairer les phénomènes organisationnels liés aux stratégies de qualité. L'application d'une théorie nanoéconomique, basée sur la transaction, à un objet mésoéconomique, l'industrie ou filière, nécessite toutefois des aménagements. Il nous a ainsi paru difficile de rendre compte de la dynamique des industries des Nouveaux Pays Exportateurs de vin sans souligner l'hétérogénéité des entreprises en terme de ressources et de capacités.

(2) Les acteurs ne se coordonnent pas dans un environnement vide de règles institutionnalisées. La branche de la Nouvelle Economie Institutionnelle centrée sur les règles du jeu et leur mise en exécution met en évidence le rôle de dispositifs publics ou collectifs sur les choix opérés par les individus.

Dans le cas du vin, le moindre recours à un ordre contractuel bilatéral peut s'expliquer par l'existence de dispositifs assurant le respect de clauses de production. Il faudrait plus d'investigations, sur d'autres systèmes productifs français et européens, pour valider cette proposition.

(3) Les résultats tirés du cas vitivinicole ne peuvent être transposés sans précaution au secteur agroalimentaire en général. En revanche, les travaux confirment la pertinence de cette sphère d'activité pour l'analyse institutionnelle comparée.

On peut envisager de nouvelles pistes de recherche. Nous avons vu que la concurrence des Nouveaux Pays Exportateurs a récemment amené les professionnels des régions de vieille tradition qualitative à s'interroger sur les carences du modèle AOC. Des négociants ont pris les devants en mettant en place leur cahier des charges. Certains acteurs proposent l'assouplissement des restrictions sur l'assemblage afin d'offrir des vins de cépage à indication de provenance simple qui pourraient être produits dans les régions AOC et assemblés. Les interprofessions régionales se prévalent d'un rôle accru dans la définition de la qualité.

Le quasi-monopole de l'appellation comme institution de marché est contesté : celle-ci peut s'adapter en se réformant et ou bien décliner et donner lieu à une pluralité de dispositifs de coordination, bilatéraux et collectifs.

Le Languedoc-Roussillon est un terrain approprié pour étudier l'effet sur l'organisation de filière du pluralisme institutionnel qui pourrait émerger d'une remise en cause du système AOC dans les régions de vieille réputation. En effet, la décomposition du modèle de production de masse a donné lieu dans le Midi depuis les années 1970 à un véritable foisonnement institutionnel.

Initialement conçus pour sortir de la crise une fraction de la pléthorique production anonyme régionale, les *Vins de Pays* (VDP) ont connu un beau succès commercial dans les années 1990 avec la vogue des vins mono variétaux. Certains districts viticoles ont en revanche misé sur l'appellation d'origine en s'engageant de façon décisive dans la construction collective d'une image territoriale et en cherchant à définir des terroirs hiérarchisés. Cette recomposition du Midi viticole s'est partiellement opérée sur des orientations contiguës distinguant fortement les districts – y compris au niveau communal. On peut donc s'interroger sur les déterminants des choix collectifs ayant abouti à ces trajectoires et sur leurs conséquences. Le cas languedocien est d'autant plus intéressant que certains territoires sont encore dans la phase précoce de leur trajectoire institutionnelle.





# BIBLIOGRAPHIE

## A

- Aaby, N.E.** "Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88." *International Marketing Review*, 1989, 6, pp. 7-26.
- Aaker, David.** *Managing Brand Equity*. New York: The Free Press, 1991.
- \_\_\_\_\_. *Building Strong Brands*. New York: The Free Press, 1996.
- Aaker, David and Joachimsthaler, Erich.** *Brand Leadership*. New York: The Free Press, 2000.
- Aaker, David and Keller, K.** "Consumer Evaluations of Brand Extensions." *Journal of Marketing*, 1990, 54.
- Abecassis, Cécile.** "Les Coûts De Transaction : Etat De La Théorie." *Réseaux*, 1997, (84).
- Abrie, Loïc.** *Le Vin De Bourgogne Au XIXè Siècle. Aspects Économiques, Sociaux, Culturels*. Précyc-sous-Thil: Editions de l'Armançon, 1993.
- Acemoglu, Daron; Johnson, Simon and Robinson, James.** "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review*, 2001, 91(5).
- Adam, A.** "Fonctionnement Des Exploitations Viticoles Bourguignonnes - Le Cas Des Producteurs En Appellation Régionale," *UMR INRA-ENESAD en ESR*. Dijon: ENESAD, 1998, 67 p. + annexes.
- Adda, Jacques.** *La Mondialisation*. Paris: La découverte, 1996.
- Aguilas, Pierre; Chadronnier, Jean-Marie; Mirc, Pierre; Piton, Jean-Louis; Skalli, Robert; Vallet, Jean-Louis and Berthomeau, Jacques.** "Cap 2010. Le Défi Des Vins Français," Paris: Note d'orientation stratégique à l'intention de Monsieur le Ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales, 2002, 2002.
- Aigrain, Patrick.** "Éléments D'informations Relatives À L'évolution Du Commerce International Viticole," ONIVins, *Assemblée générale de l'O.I.V.* Mayence:, 1999.
- Aigrain, P.; Boulet, D. and Laporte, J.P.** *Le Marché Français Du Vin De Table À La Production : Analyse Statistique Des Contrats D'achat (Campagnes 1987-88 Et 1988-89)*. Montpellier: INRA, 1991.
- Aigrain, P.; Boulet, D.; Laporte, J.P. and Sevilla, M.** *L'évolution De La Structure Du Marché Des Vins De Table À La Production En France : Analyse Des Prix Des Contrats D'achats De Vins En Vrac Et Segmentation Des Marchés*. Montpellier:, 1994.
- Akerlof, G.** "The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *The Quarterly Journal of Economics*, 1970, 84, pp. 488-500.
- Albert, P. and Martin, M.** "Dynamique Des Firmes, Dynamique Industrielle. Une Application À L'industrie Des Vins Et Spiritueux," *Atelier d'Economie Viti-Vinicole*. ENESAD, Dijon:, 1997.
- Alchian, Armen A.** "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory." *Journal of Political Economy*, 1950.
- Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold.** "Production, Information Costs, and Economic Organisation." *American Economic Review*, 1972, LXII(December), pp. 777-95.
- Alessi, Louis de and Staaf, Robert J.** "Property Rights and Choice," *Law and Economics*. 1995,
- Alexander, Corinne; Goodhue, Rachel and Rausser, Gordon.** "Do Quality Incentives Matter?," *University of California Davis WP*. Davis:, 2000.
- Allen, Douglas W..** "Transaction Costs," B. Bouckaert and G. D. Geest, *Encyclopedia of Law and Economics*. Edward Elgar, 2000,
- \_\_\_\_\_. "What Are Transaction Costs?" *Research in Law and Economics*, 1991, 14, pp. 1-18.
- \_\_\_\_\_. "Homesteading and Property Rights; or, "How the West Was Really Won"." *Journal of Law and Economics*, 1991, XXIV(April).
- Allen, Douglas W. and Lueck, Dean.** *The Nature of the Farm: Contracts, Risk, and Organization in Agriculture*. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.
- Allen, M.; Platter, J.; Neill, R.; Thompson, B. and Cooper, M.** *New World of Wine.*, 1998.
- Allisson, Paul.** *Logistic Regression Using the Sas System : Theory and Application*. Cary, NC: SAS Institute Inc., 1999.
- \_\_\_\_\_. *Missing Data : Series: Quantitative Applications in the Social Sciences*. Sage Publications, 2001.
- Alston, Lee.** "Empirical Work in Institutional Economics: An Overview," L. J. Alston, T. Eggersson and D. C. North, *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996,
- Alston, Lee; Datta, Samar and Nugent, Jeffrey.** "Tenancy Choice in a Competitive Framework with Transaction Costs." *Journal of Political Economy*, 1984, 92(6).
- Alston, Lee and Gillispie, William.** "Resource Coordination and Transaction Costs: A Framework for Analysing the Firm/Market Boundary." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1989, 11(2).
- Alston, Lee and Higgs, Robert.** "Contractual Mix in Southern Agriculture since the Civil War: Facts, Hypothesis, and Tests." *Journal of Economic History*, 1982, XLII(2).
- Alston, Lee; Libecap, Gary and Mueller, Bernardo.** "Land Reform Policies, the Source of Violent Conflicts, and Implications for Deforestation in the Brazilian Amazon." *Journal of Environmental Economics and Management*, 2000, 39, pp. 162-88.

**Alvarez, Sharon and Busenitz, Lowell.** "The Entrepreneurship of Resource-Based Theory." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 755-75.

**Amalya, Oliver and Ebers, Mark.** "Networking Network Studies: An Analysis of Conceptual Configurations in the Study of Inter-Organizational Relationships." *Organization Studies*, 1998, 19(4), pp. 549-83.

**Amin, Ash and Cohendet, Patrick.** "Organisational Learning and Governance through Embedded Practices." *Journal of Management and Governance*, 2000, 4, pp. 93-116.

**Andersen, Esben and Philipsen, Kristian.** "The Evolution of Credence Goods in Customer Markets : Exchanging 'Pigs in Pokes'," *Working Paper Dpt of Business Studies, Aalborg University, Denmark.*, 1998.

**Anderson, Erin.** "The Salesperson as Outside Agent or Employee: A Transaction Cost Analysis." *Marketing Science*, 1985, 4(3).

**Anderson, Erin and Coughlan, Anne.** "International Market Entry and Expansion Via Independent or Integrated Channels of Distribution." *Journal of Marketing*, 1987, 51(January).

**Anderson, Erin and Schmittlein, David C.** "Integration of the Sales Force: An Empirical Examination." *RAND Journal of economics*, 1984, 15(3 (Autumn)), pp. 385-95.

**Anderson, Frederik.** "Pooling Reputations." *International Journal of Industrial Organization*, 2002, (20).

**Anderson, Kym.** "Lessons for Other Industries from Australia's Booming Wine Industry," *Center for International Economic Studies, Adelaide University.* Adelaide:, 2000.

\_\_\_\_\_. "The Globalization (and Regionalization) of Wine," *Center for International Economic Studies, Adelaide University.* Adelaide:, 2001.

**Anderson, Kym and Norman, David.** *Global Wine Production, Consumption and Trade, 1961-2001: A Statistical Compendium.* Adelaide, Australia: Center for International Economic Studies, 2003.

**Anderson, Kym; Norman, David and Wittwer, Glyn.** "Globalization and the World's Wine Markets: Overview," *Center for International Economic Studies, Adelaide University.* Adelaide:, 2001.

**Anderson, Simon; Palma, Andre de and Thisse, Jacques-François.** "Demand for Differentiated Products, Discrete Choice Models, and the Characteristics Approach." *Review of economic studies*, 1989, (56).

**Angeon, Valérie.** "Recherche De Rente Et Capture De La Réglementation. L'exemple De La Caraïbe Dans Le Cadre De L'organisation Commune Du Marché De La Banane," *Economie Appliquée.* Grenoble: Université Pierre Mendès France, 2001.

**Aoki, Masahiko.** *Towards a Comparative Institutional Analysis.* Cambridge, MA: MIT Press, 2001.

**Arnaud, C.** *Le Négoce Des Vins En France.* Paris: INRA-Paris, 1980.

**Arnaud, Charles; Giraud-Héraud, Eric and Hammoudi, Hakim.** "Barrières Fiscales Et Commerce International: L'exemple Des Vins Et Spiritueux." *Cahiers du laboratoire d'économétrie de l'Ecole Polytechnique*, 2001, (2001-16).

**Aron, Janine.** "Growth and Institutions: A Review of Evidence." *The World Bank Research Observer*, 2000, 15(1).

**Arora, Ashish.** "Contracting for Tacit Knowledge: The Provision of Technical Services in Technology Licencing Contracts." *Journal of Development Economics*, 1996, 50, pp. 233-56.

**Arora, Ashish and Gambardella, Alfonso.** "The Changing Technology of Technological Change: General and Abstract Knowledge and the Division of Innovative Labour." *Research Policy*, 1994, (23), pp. 523-32.

**Arora, Ashish; Gambardella, Alfonso and Rullani, Enzo.** "Division of Labour and the Locus of Inventive Activity." *Journal of Management and Governance*, 1997, 1, pp. 123-40.

**Arrighi, Giovanni.** "The Global Market." *Journal of World System Research*, 1999, V(2).

**Arrow, Kenneth.** *The Limits of Organization.* New-York: W.W. Norton & Company, 1974.

\_\_\_\_\_. "Foreword," G. Carroll and D. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies.* New York: Oxford University Press, 1999,

\_\_\_\_\_. *Théorie De L'information Et Des Organisations.* Paris: Dunod, 2000.

**Arrunada, Benito.** "The Provision of Non-Audit Services by Auditors. Let the Market Evolve and Decide." *International Review of Law and Economics*, 1999, 19, pp. 513-31.

**Arrunada, Benito; Garicano, Luis and Vazques, Luis.** "Contractual Allocation of Decision Rights and Incentives: The Case of Automobile Distribution." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 2001, (Spring).

**Arthur, W. Brian.** "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Small Events." *Economic Journal*, 1989, 99(March), pp. 116-31.

\_\_\_\_\_. "Positive Feedbacks in the Economy." *Scientific American*, 1990, (February), pp. 92-99.

\_\_\_\_\_. "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics," W. B. Arthur, *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy.* Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000,

**Auge-Laribé, M.** *Le Problème Agraire Du Socialisme. La Viticulture Industrielle Du Midi De La France.* Paris: Giard et Brière, 1907.

**Auriol, Emmanuelle and Schilizzi, Steven G.M.** "Quality Signaling through Certification. Theory and an Application to Agricultural Seed Markets.," Toulouse: IDEI, 2000.

\_\_\_\_\_. "Quality Signaling through Certification," *Fourth conference on industrial organization and the food processing industry.* Toulouse, France:, 2000.

**Ayouz, Mourad; Fares, M'hand and Martin, Guillermo.** "Choix Contractuels Et Qualité Du Raisin En Argentine." *Economie et Sociétés*, 2002, 25(9-10).

## B

- Bailly, Antoine.** "Vers Un Nouvel Ordre Alimentaire Local-Global: Le Cas De La Restauration." *RERU*, 2002, (2).
- Bain, J. S.** *Barriers to New Competition*. August M. Kelley, Publishers, 1956.
- Bair, Jennifer and Gereffi, Gary.** "Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry." *World Development*, 2001, 29(11), pp. 1885-903.
- Bairoch, Paul.** "L'agriculture Et Le Procès D'industrialisation." *Economies et Sociétés*, 1972, (AG 10).
- Baker, George; Gibbons, Robert and Murphy, Kevin.** "Relational Contracts and the Theory of the Firm." *Quarterly Journal of Economics*, 2002, 117(1), pp. 39-84.
- Baker, George; Gibbons, Robert and Murphy, Kevin J.** "Relational Contracts and the Theory of the Firm." *Quarterly Journal of Economics*, 2002, (February), pp. 39-83.
- Baldwin, Carliss Y. and Clark, Kim B.** "Managing in an Age of Modularity." *Harvard Business Review*, 1997, (Sept/Oct), pp. 84-93.
- Balsevich, Fernando; Berdegué, Julio; Flores, Luis; Mainville, Denis and Reardon, Thomas.** "Supermarkets and Produce Quality and Safety Standards in Latin America." *American Journal of Agricultural Economics*, 2003, 85(5), pp. 1147-54.
- Bardini, Thierry.** "Le Clavier Avec Ou Sans Accord: Retour Sur Une Controverse Oubliée." *Réseaux*, 1998, (87).
- Baritoux, Virginie.** "Economic Intermediation: The Case of French Wine Brokers," *ESNIE 2003*. Cargèse: European School of New Institutional Economics, 2003.
- Barjolle, D. and Chappuis, J.-M.** "Transaction Costs and Artisanal Food Products," *ISNIE 2000*. International Society for New Institutional Economics, 2000.
- Barjolle, Dominique and Thévenod-Mottet, Erik.** "Ancrage Territorial Des Systèmes De Production: Le Cas Des Appellations D'origine Contrôlée," *Colloque SYAL*. Montpellier, 2002.
- Barlett, Christopher.** "Brl Hardy : Globalizing an Australian Wine Company," *Harvard Business School*. Cambridge, MA., 2001.
- Barnard, Chester I.** *The Functions of the Executive*. Cambridge, MA: Harvard University Pres, 1938.
- Barney, Jay.** "Strategic Factor Markets: Expectations, Luck, and Business Strategy." *Management Science*, 1986, 32(10), pp. 1231-41.
- \_\_\_\_\_. *Gaining and Sustaining Competitive Advantage (Second Edition)*. Prentice Hall, 2001.
- \_\_\_\_\_. "Resource-Based Theories of Competitive Advantage: A Ten-Year Retrospective on the Resource-Based View." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 643-50.
- Barney, Jay; Wright, Mike and Ketchen, David.** "The Resource-Based View of the Firm: Ten Years after 1991." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 625-41.
- Barral, P.** *Les Agrariens Français De Méline À Pisani*. Paris: Armand Colin, 1968.
- Barrère, Christian.** "La Constitution D'un Patrimoine Juridique Comme Mode Construction D'un Patrimoine Économique : Le Cas Du Champagne," *SFER, Le droit rural et ses pratiques dans l'agriculture, l'agro-alimentaire et l'espace rural*. Paris:, 1999.
- Barron, John and Umbeck, John.** "The Effect of Different Contractual Arrangements: The Case of Retail Gasoline Markets." *Journal of Law and Economics*, 1984, XXVII(October).
- Barthe, R.** *L'Europe Du Vin, 25 Ans D'organisation Communautaire Du Secteur Viti-Vinicole (1962-1987)*. Paris: Cujas, 1988.
- Bartoli, Pierre.** *Regards Sur L'économie Rurale. Régulation Du Secteur Viticole Et Politiques Agricoles Méditerranéennes*. Ivry: INRA ESR, 1992.
- Barzel, Yoram.** "A Theory of Rationing by Waiting," pp. 73-94.
- \_\_\_\_\_. "Measurement Cost and the Organization of Markets." *The Journal of Law and Economics*, 1982, XXV(1), pp. 27-48.
- \_\_\_\_\_. "Transaction Costs: Are They Just Costs?" *Journal of Institutional and theoretical economics*, 1985, 141, pp. 4-16.
- \_\_\_\_\_. "Confiscation by the Ruler: The Rise and Fall of Jewish Lending in the Middle Ages." *Journal of Law and Economics*, 1992, XXXV(April).
- \_\_\_\_\_. "The Capture of Wealth by Monopolists and the Protection of Property Rights." *International Review of Law and Economics*, 1994, 14, pp. 393-409.
- \_\_\_\_\_. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- \_\_\_\_\_. "Parliament as a Wealth-Maximizing Institution: The Right to the Residual and the Right to Vote." *International Review of Law and Economics*, 1997, 74, pp. 455-74.
- \_\_\_\_\_. "The State and the Diversity of Third-Party Enforcers," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000,
- \_\_\_\_\_. "Transaction Costs and Contract Choice," *WP.*, 2000.
- \_\_\_\_\_. "The Role of Contract in Quality Assurance." *Current Agriculture, Food and Resource Issues*, 2000, (1), pp. 1-10.
- \_\_\_\_\_. "The Role of Measurement, Guarantee Capital and Enforcement in the Formation of Firms and Other Organizations," *WP.*, 2001.
- \_\_\_\_\_. "A Measurement Cost Based Theory of the Firm," *WP.*, 2001.
- \_\_\_\_\_. *A Theory of the State. Economic Rights, Legal Rights, and the Scope of the State*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

- \_\_\_\_\_. "Organizational Forms and Measurement Costs," *6th annual ISNIE conference "Institutions and Performance"*. MIT, MA., 2002.
- Barzel, Yoram and Sass, Tim R.** "The Allocation of Resources by Voting." *Quarterly Journal of Economics*, 1990., pp. 746-71.
- Bates, Robert.** *Beyond the Miracle of the Market. The Political Economy of Agrarian Development in Kenya*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- \_\_\_\_\_. *Prosperity and Violence. The Political Economy of Development*. New York: W.W. Norton & Company, 2001.
- Baxevanis, John J.** *The Wine Regions of America: Geographical Reflections and Appraisals*. Stroudsburg, Penn.: Vinifera Wine Growers Journal, 1992.
- Baxter, Vern and Mann, Susan.** "The Survival and Revival of Non-Wage Labour in a Global Economy." *Sociologia Ruralis*, 1992, XXXII(2/3), pp. 231-47.
- Bazin, Jean-François.** *Le Vin De Californie. Faut-Il Avoir Peur Du Vin Américain ?* Paris: Editions Denoel, 1983.
- \_\_\_\_\_. *Histoire Du Vin De Bourgogne*. Editions Jean-Paul Gisserot, 2002.
- Bearden, William.** *Handbook of Marketing Scales : Multi-Item Measures for Marketing and Consumer Behavior Research (Second Edition)*. Thousand Oaks: Sage Publications, 1999.
- Beaud, Michel.** *Le Basculement Du Monde. De La Terre, Des Hommes Et Du Capitalisme*. Paris: La Découverte, 2000.
- \_\_\_\_\_. *L'art De La Thèse*. Paris: La Découverte, 2003.
- Beccattini, G. and Rulliani, E.** "Système Local Et Marché Global. Le District Industriel,," A. Rallet and A. Torre, *Economie Industrielle Et Economie Spatiale*. Paris: Economica, 1995,
- Becker, Gary S. and Murphy, Kevin M.** "The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge." *Quarterly Journal of Economics*, 1992, 107(4), pp. 1137-60.
- Bedwell, Barry.** "The Grape Market: A Close up View," *Wine Industry Financial Symposium*. Napa Valley Marriott, 2002.
- Bellet, Michel and Kirat, Thierry.** "La Proximité, Entre Espace Et Coordination," M. Bellet, T. Kirat and C. largeron, *Approches Multiformes De La Proximité*. Paris: Hermès, 1998,
- Bellet, Michel; Kirat, Thierry and Largeron, Christine.** *Approches Multiformes De La Proximité*. Paris: Hermès, 1998.
- Benham, Alexandra and Benham, Lee.** "Measuring the Costs of Exchange," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000,
- Ben-Her, Avner and Putterman, Louis.** "On Some Implications of Evolutionary Psychology for the Study of Preferences and Institutions." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2000, 43.
- Benjamin, Beth A. and Podolny, Joel.** "Status, Quality, and Social Order in the California Wine Industry." *Administrative Science Quarterly*, 1999, (44).
- Benjamin, Beth A.** "Identity Construction through Collective Affiliation: An Examination of Status Enhancement in the California Wine Industry," Stanford University, 1994.
- Benko, G. and Lipietz, A.** *Les Régions Qui Gagnent*. Paris: PUF, 1992.
- \_\_\_\_\_. eds. *La Richesse Des Régions. La Nouvelle Géographie Socio-Économique*. Paris: PUF, 2000.
- Bentzen, Jan; Leth-Sorensen, Soren and Smith, Valdemar.** "Price of French Icon Wines and the Business Cycle: Empirical Evidence from Danish Wine Auctions," *Center for International Economic Studies, Adelaide University*. Adelaide:, 2002.
- Berardi, Gigi; Geisler, Charles and (eds.).** *Social Consequences and Challenges of New Agricultural Technologies*. Boulder, CO: Westview Press, 1984.
- Berger, Alain.** "Evolution De La Politique Viticole Des Appellations D'origine Contrôlées Dans Le Contexte De La Concurrence Internationale." *Comptes-Rendus de l'Académie d'Agriculture de France*, 1993, 79(1).
- Berger, Hans; Noorderhaven, Niels and Noteboom, Bart.** "Determinants of Supplier Dependence: An Empirical Study," J. Groenewegen, C. Pitelis and S.-E. Sjostrand, *On Economic Institutions: Theory and Applications*. Aldershot: Edwar Elgar, 1995,
- Berger, Nicholas; Anderson, Kym and Stringer, Randy.** *Trends in the World Wine Market 1961-1996 : A Statistical Compendium*. Adelaide, Australia: Center for International Economic Studies, 1998.
- Berthomeau, Jacques.** "Comment Mieux Positionner Les Vins Français Sur Les Marchés D'exportation," Paris: Rapport à l'intention de Monsieur le Ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Peche et des Affaires Rurales, 2001, 2001.
- Bessière, Jacinthe.** "Local Development and Heritage: Traditional Food and Cuisine as Tourist Attractions in Rural Areas." *Sociologia Ruralis*, 1998, 38(1).
- Bessy, Christian and Brousseau, Eric.** "Technology Licensing Contracts. Features and Diversity." *International Review of Law and Economics*, 1998, (18), pp. 451-89.
- \_\_\_\_\_. "Contrats De Licence Et Innovation," *Working paper - Université de Paris X (FORUM) & ATOM (Université de Paris I)*. Paris:, 2001.
- Bianchi, Marina.** "Market and Firms. Transaction Costs Versus Strategic Innovation." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1995, 28, pp. 183-202.
- Biglaiser, Gary and Friedman, James W.** "Middlemen as Guarantors of Quality." *International Journal of Industrial Organization*, 1994, (12).
- \_\_\_\_\_. "Middlemen as Guarantors of Quality." *International Journal of Industrial Organization*, 1994, (12), pp. 509-31.

- Blackett, Tom and Boad, Bob.** *Co-Branding, the Science of Alliance*. London: MacMillan Press, Ltd, 1999.
- Boerner, Christopher and Macher, Jeffrey.** "Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences,"
- Boissin, Olivier.** "La Construction Des Actifs Spécifiques : Une Analyse Critique De La Théorie Des Coûts De Transaction." *Revue d'Economie Industrielle*, 1999, (90).
- Bonano, Alessandro; Busch, Lawrence; Friedland, William; Gouveia, Lourdes and Mingione, Enzo.** *From Columbus to Conagra. The Globalisation of Agriculture and Food*. Lawrence: University Press of Kansas, 1994.
- Bonano, Alessandro and Constance, Douglas.** "The Global Economy and Democracy: The Tuna-Dolphin Controversy Revisited." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1998, 7.
- \_\_\_\_\_. "Corporate Strategies in the Global Era: The Case of Mega-Hog Farms in the Texas Panhandle Region." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 2001, 9(1).
- Bond, Gregory and Porter, Michael.** "Robert Mondavi: Competitive Strategy," *Harvard Business School*. Cambridge, MA., 2000.
- Borooha, Vani Kant.** *Logit and Probit : Ordered and Multinomial Models*. Corwin Press, 2001.
- Boulet, D.** *Les Mutations Du Négoce De Vin. Approche Économique Par L'analyse De Données*. Montpellier: INRA-ENSAM, 1987.
- Boulet, D.; Laporte, J.-P. and Aigrain, P.** "La Transformation Des Comportements Alimentaires : Cycles De Vie Et Effet De Génération. Le Cas Du Vin." *Economies et Sociétés*, 1997, 23.
- Bouquery, J.M.; Gherzi, G. and Rastoin, J.L.** "L'agroalimentaire Entre Local Et Global," *L'agroalimentaire entre local et global*. Paris: SFER, 2000.
- Bourdieu, Pierre.** *La Distinction*. Paris: Editions de minuit, 1979.
- Bourgeon, J.-M.** "La Crise Du Phylloxéra En Côte D'or Au Travers De La Maison Bouchard Père Et Fils." *Cahiers d'Histoire de la vigne et du vin*, 2001, (2), pp. 261-82.
- Brakin, Rotem.** "Le Prix Comme Conséquence D'une Procédure De Décision De L'entreprise: Le Cas Des Vins De Bourgogne Commercialisés Par Les Viticulteurs De Côte D'or," Dijon: ENESAD, 2002.
- Braudel, Fernand.** *Civilisation Matérielle, Économie Et Capitalisme, Xvè-Xviiiè Siècles*. Paris: Armand Colin, 1979.
- Bretagne, Janine.** "Accords Interprofessionnels Dans Le Secteur Viticole. Bilan Et Perspectives.," Poitiers: Faculté de droit et de sciences sociales, 1996.
- Briand, Hervé.** "The Impact of the Aoc Policy on Rural Development," B. Sylvander, D. Barjolle and F. Arfini, *The Socio-Economics of Origin Labelled Products in Agro-Food Supply Chains : Spatial, Institutional and Co-Ordination Aspects*. Versailles: INRA-Actes et Communications 17, 2000,
- Briggs, Charles.** *Learning How to Ask : A Sociolinguistic Appraisal of the Role of the Interview in Social Science Research*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- Broadman, Harry and Toman, Michael.** "Non-Price Provisions in Long-Term Natural Gas Contracts." *Land Economics*, 1986, 62(2).
- Broehl, Wayne.** *Cargill, Trading the World's Grain*. Hanover, NH: University Press of New England, 1992.
- \_\_\_\_\_. *Cargill, Going Global*. Hanover, NH: University Press of New England, 1998.
- Brook, Stephen.** *Bordeaux. People, Power and Politics*. London: Mitchell Beazley, 2001.
- Brousseau, Eric.** "Les Théories Des Contrats : Une Revue." *Revue d'Economie Politique*, 1993, (103).
- \_\_\_\_\_. *L'économie Des Contrats. Technologies De L'information Et Relation Interentreprises*. Paris: PUF, 1993.
- \_\_\_\_\_. "Les Apports De L'analyse Économique Des Contrats À La Mise En Oeuvre Des Politiques Industrielles." *Revue d'Economie Industrielle*, 1995, (71).
- \_\_\_\_\_. "Contrats Et Comportements Coopératifs: Le Cas Des Relations Interentreprises," J.-L. Ravix, *Coopération Entre Les Entreprises Et Organisation Industrielle*. Paris: CNRS Editions, 1996,
- \_\_\_\_\_. "Néo-Institutionnalisme Et Evolutionnisme : Quelles Convergences?" *Economie et Sociétés*, 1999, 33 (1)(Janvier), pp. 189-215.
- \_\_\_\_\_. "Néo-Institutionnalisme, Prix Et Normativité." *Economies et Sociétés*, 1999, 33(4), pp. 5-30.
- \_\_\_\_\_. "What Institutions to Organize Electronic Commerce? Private Institutions and the Organization of Markets," *Working paper - Université de Nancy & ATOM (Université de Paris I)*. Paris:, 1999.
- \_\_\_\_\_. "Processus Évolutionnaires Et Institutions: Quelles Alternatives À La Rationalité Parfaite?," *Working Paper Université de Paris X Nanterre, FORUM & ATOM (Université de Paris I)*. Paris:, 2000.
- \_\_\_\_\_. "La Gouvernance Des Processus De Coopération," *Working paper - Université Paris X (FORUM) et centre ATOM (Université de Paris I)*. Paris:, 2000.
- \_\_\_\_\_. "L'économiste, Le Juriste Et Le Contrat," *Working paper - Université de Paris X (FORUM) & Centre ATOM (Université de Paris I)*. Paris:, 2000.
- \_\_\_\_\_. "The Governance of Transaction by Commercial Intermediaries. An Analysis of the Re-Engineering of Intermediation by Electronic Commerce," *Working paper - Université de Paris X, FORUM & ATOM*. Paris:, 2001.
- \_\_\_\_\_. "Confiance Ou Contrat, Confiance Et Contrat," F. Aubert and J.-P. Sylvestre, *Confiance Et Rationalité*. Dijon: INRA Editions, 2001,
- Brousseau, Eric and Codron, Jean-Marie.** "L'hybridation Entre Formes De Gouvernance. Le Cas De L'approvisionnement Des Grandes Surfaces En Fruits De Contresaison.," SFER, *Colloque Grande distribution alimentaire*. Montpellier: Société Française d'Economie Rurale, 1997.
- \_\_\_\_\_. "La Complémentarité Entre Formes De Gouvernance. Le Cas De L'approvisionnement Des Grandes Surfaces En Fruits De Contre-Saison." *Economie rurale*, 1998, (245-246).

- Brousseau, Eric and Fares, M'hand.** "Contrats Incomplets Et Structures De Gouvernance," CAESAR-FORUM, *Qu'y a-t-il de Nouveau dans la Science Economique?* Université Paris X - Nanterre, 23-25/09/1997; 1997.
- \_\_\_\_\_. "Incomplete Contracts and Governance Structures: Are Incomplete Contract Theory and New Institutional Economics Substitutes or Complements?," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000,
- Brousseau, E.; Geoffron, P. and Weinstein, O.** "Confiance, Connaissances Et Relations Inter-Firmes," B. Guilhon, P. Huard, M. Orillard and J.-B. Zimmermann, *Economie De La Connaissance Et Organisations. Entreprises, Territoires, Réseaux*. Paris: L'Harmattan, 1997,
- Brousseau, Eric and Glachant, Jean-Michel.** "The Economics of Contracts and the Renewal of Economics," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002,
- \_\_\_\_\_. "Economie Des Contrats Et Renouveau De L'analyse Économique." *Revue d'Economie Industrielle*, 2000, (92).
- Brousseau, Eric and Rallet, Alain.** "Le Rôle Des Technologies De L'information Et De La Communication Dans Les Changements Organisationnels," B. Guilhon, P. Huard, M. Orillard and J.-B. Zimmermann, *Economie De La Connaissance Et Organisations. Entreprises, Territoires, Réseaux*. Paris: L'Harmattan, 1997,
- Browbrick, Peter.** *The Economics of Quality, Grades and Brands*. Routledge, 1993.
- Brunori, Gianluca and Rossi, Adanella.** "Synergy and Coherence through Collective Action: Some Insights from Wine Routes in Tuscany." *Sociologia Ruralis*, 2000, 40(4).
- Brusco, S.** "Small Firms and Industrial Districts : The Experience of Italy," D. Keeble and E. Wever, *New Firms and Regional Development in Europe*. London: Croom Helm., 1986,
- Brusoni, Stefano and Prencipe, Andrea.** "Unpacking the Black Box of Modularity: Technologies, Products and Organizations." *Industrial and Corporate Change*, 2001, 10(179-205).
- Bruwer, Johan.** "South African Wine Routes: Some Perspective on the Wine Tourism Industry's Structural Dimensions and Wine Tourism Product." *Tourism Management*, 2003.
- Buccirossi, Paolo; Marette, Stéphan and Schiavina, Alessandra.** "Les Grandes Décisions De La Commission Européenne Dans Le Domaine De L'alimentaire." *Economie rurale*, 2003, (277-279), pp. 218-21.
- Bureau, Jean-Christophe; Gozlan, Estelle and Marette, Stéphan.** "Quality Signaling in International Trade in Food Products," Grignon: INRA-Economie, 1999.
- Burgaud, Emmanuelle.** "La Falsification Des Vins Par Coloration Artificielle Et La Circulaire Du 18 Octobre 1876," CERHIR, *Le Vin À Travers Les Âges. Produit De Qualité, Agent Économique*. Bordeaux: Editions Féret, 2001,
- Busch, Lawrence (ed.).** *Science and Agricultural Development*. Montclair, NJ: Allanheld, Osmun & Co., 1981.
- Busch, Lawrence; Lacy, William and (eds.).** *Science, Agriculture, and the Politics of Research*. Boulder, CO: Westview Press, 1983.
- Butler, Richard and Carney, M.G.** "Managing Markets: Implication for the Make-Buy Decision." *Journal of Management Studies*, 1983, 20(2).
- Buttel, Frederick.** "Some Reflections on Late Twentieth Century Agrarian Political Economy." *Sociologia Ruralis*, 2001, 41(2).
- Buttel, Frederick; Larson, Olaf and Gillespie, Gilbert.** *The Sociology of Agriculture*. Greenwood Publishing Group, 1992.

## C

- Caby, Laurence and Jaeger, Christine.** "Les Usagers Des Réseaux Électroniques Et La Structuration Des Marchés." *Réseaux*, 1997, (84).
- Cahuc, P.** *La Nouvelle Miroéconomie*. Paris: La découverte, 1998.
- Callon, Michel.** *Agir Dans Un Monde Incertain*. Paris: Seuil, 2001.
- Cannard, Henri.** *Les Vignobles De Chablis Et De L'Yonne*. Dijon: Henri Cannard, 1999.
- Caroll, Glenn R.; Spiller, Pablo T. and Teece, David J.** "Transaction Cost Economics. Its Influence on Organizational Theory, Strategic Management, and Political Economy," G. R. Caroll and D. J. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies. The Transaction Cost Economics Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 1999,
- Carosso, Vincent P.** *The Californian Wine Industry, 1830-1895*. Berkeley: University of California Press, 1976.
- Carroll, Joseph Patrick.** "Exporting Wine through the Barricades of Fortress Europe." *The transnational Lawyer*, 1998, 11(2).
- Carter, Michael and Olinto, Pedro.** "Getting Institutions "Right" for Whom? Credit Constraints and the Impact of Property Rights on the Quantity and Composition of Investment." *American Journal of Agricultural Economics*, 2003, 85(1), pp. 173-86.
- Casabianca, F. and Sainte-Marie, C. de.** "L'évaluation Sensorielle Des Produits Typiques. Concevoir Et Instrumenter L'épreuve De Typicité," U. D. S. D. P.-I. Urequa, *67th EAAE Seminar. The socio-economic of origin labelled products i agrifood supply chains : spatial, institutional and co-ordination aspects*. Le Mans: EAAE, 1999.
- Casson, Mark.** "Entrepreneurship and Theory of the Firm," ESNIE, *Workshop "The theories of the firm"*. Paris; 2002.

- Castenias, Richard and Helfat, Constance.** "The Managerial Rent Model: Theory and Empirical Analysis." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 661-78.
- Castillo Camacho, R. Demian.** "A Contractual Analysis of Designations of Origin: The Case of Spanish Wine," *1st ESNIE*. Cargèse, Corse, 2002.
- \_\_\_\_\_. "Country of Origin Effect in Designations of Origin: Game Theory and Evidence," *Barcelona Workshop in New Institutional Economics*. Barcelona, Spain, 2002.
- \_\_\_\_\_. "Essays on Designations of Origin," *Business and Economics*. Barcelona: Universitat Pompeu Fabra, 2003.
- Castner, Grant and Ferguson, Colin.** "The Effect of Transaction Costs on the Decision to Replace "of-the-Shelf" Software: The Role of Software Diffusion and Infusion." *Info Systems J*, 2000, (10), pp. 65-83.
- Caswell, Julie; Noelke, Corinna and Mojduszka, Eliza.** "Unifying Two Frameworks for Analyzing Quality and Quality Assurance for Food Products," B. Krissof, M. Bohman and J. Caswell, *Global Food Trade and Consumer Demand for Quality*. Kluwer Academic/Plenum Publishers, 2002,
- Cavailhes, Jean.** "Décomposition Ou Survie De L'exploitation Paysanne." *Les cahiers français*, 1978, (187).
- \_\_\_\_\_. *Les Réponses Des Marxistes À La Question Agricole. Histoire Des Idées Et Des Faits*. Dijon: INRA-ENSAA, 1981.
- Cavailhes, Jean and Schmitt, Bertrand.** *Essai Sur La Pensée En Économie Régionale Agricole*. Dijon, Nancy: INRA, 1989.
- Caves, Richard.** *Multinational Enterprise and Economic Analysis (Second Edition)*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- César, Gérard and (rapporteur).** *Rapport D'information Sur L'avenir De La Viticulture Française*. Paris: Sénat - Commission des Affaires économiques et du Plan, 2002, 2002.
- Chabaud, Didier.** "Asset Specificity, Work Organization and Mode of Command: First Insights from the Automotive Industry," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000,
- Challen, Ray.** *Institutions, Transactions Costs, and Environmental Policy. Institutional Reform for Water Resources*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd, 2000.
- Chambolle, Claire.** "Analyse Théorique Du Rapport De Force Dans Les Relations Verticales Et Applications Au Secteur Agro-Alimentaire," Paris: Université de Paris I Panthéon-Sorbonne, 2000, 304.
- Chambolle, Claire and Giraud-Héraud, Eric.** "Certification De La Qualité Par Une Aoc: Un Modèle D'analyse." *Cahier du laboratoire d'économétrie de l'Ecole Polytechnique*, 2002, (2002-025).
- \_\_\_\_\_. "Economic Analysis of Certification by an Aoc," S. Gatti, E. Giraud-Héraud and S. Mili, *Wine in the Old World. New Risks and Opportunities*. Milan: FrancoAngeli, 2003, 185-97.
- Chandler, Alfred.** *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise*. Cambridge, MA: MIT Press, 1962.
- \_\_\_\_\_. *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University, 1980.
- \_\_\_\_\_. *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University, 1990.
- Chappuis, Jean-Marc.** "Organisation Des Échanges Dans Les Filières Agro-Alimentaires : Une Approche Par La Théorie Des Coûts De Transaction." *Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie*, 1999, (1).
- Chappuis, J.M. and Sans, P.** "Actors Coordination : Governance Structures and Institutions in Supply Chains of Protected Designations of Origin," B. Sylvander, D. Barjolle and F. Arfini, *The socio-economic of origin labelled products in agri-food supply chains : spatial, institutional and co-ordination aspects*. Le Mans: INRA-Actes et Communications, 1999.
- Charreire, Sandra.** "Les Rôles De La Migration Et De La Légitimation Des Savoies Dans L'apprentissage Organisationnel: Études De Cas." *Finance Contrôle Stratégie*, 2003, 6(2).
- Charters, Steve and Ali-Knight, Jane.** "Who Is the Wine Tourist." *Tourism Management*, 2002, 23, pp. 311-19.
- Chase-Dunn, Christopher.** "Globalization: A World-Systems Perspective." *Journal of World System Research*, 1999, V(2).
- Cheung, Steven N. S.** "A Theory of Price Control." *Journal of Law and Economics*, (53-71).
- \_\_\_\_\_. "The Contractual Nature of the Firm." *Journal of Law and Economics*, 1983, XXVI(April), pp. 1-21.
- Chevassus-Lozza, Emmanuelle and Galliano, Danielle.** "Firm's Location and Competitiveness: The Case of the French Food Industry," *The 6th world congress of international regional science association*. Lugano, Switzerland, 2000.
- Chiffolleau, Yuna; Dreyfus, Fabrice and Touzard, Jean-Marc.** "Systèmes D'action Innovante, Systèmes Localisés De Production : Une Approche Pluridisciplinaire De La Transformation De La Viticulture En Languedoc-Roussillon," E.-C. INRA, *Economie régionale, économie spatiale*. Le Croisic, 1999.
- \_\_\_\_\_. "Chercheurs Et Viticulteurs Partenaires Pour L'innovation: Interactions, Institutions Et Apprentissages." *Nature, Science, Société*, 2001, 9(3), pp. 29-36.
- Church, Andrew and Reid, Peter.** "Cross-Border Co-Operation, Institutionalization and Political Space across the English Channel." *Regional Studies*, 1999, 33.7, pp. 643-55.
- Chvosta, Jan; Rucker, Randal and Watts, Myles.** "Transaction Costs and Cattle Marketing: The Information Content of Seller-Provided Presale Data at Bull Auctions." *American Journal of Agricultural Economics*, 2001, 83(2), pp. 286-301.
- Clarke, George; Ménard, Claude and Zuluaga, Ana Maria.** "Measuring the Welfare Effects of Reform: Urban Water Supply in Guinea." *World Development*, 2002, 30(9), pp. 1517-37.



- Coase, Ronald H.** "The Nature of the Firm." *Economica*, 1937, IV(November), pp. 386-405.
- \_\_\_\_\_. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics*, 1960, 3(October), pp. 1-44.
- \_\_\_\_\_. "The Lighthouse in Economics." *Journal of Law and Economics*, 1977, 14(2), pp. 357-76.
- \_\_\_\_\_. "The Firm, the Market and the Law," R. H. Coase, *The Firm, the Market and the Law*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988,
- \_\_\_\_\_. "Notes on the Problem of Social Cost," R. H. Coase, *The Firm, the Market and the Law*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988,
- \_\_\_\_\_. "The Institutional Structure of Production," O. E. Williamson and S. E. Masten, *Transaction Cost Economics*. Vermont: Edward Elgar Publishing Limited, 1991, 643-52.
- \_\_\_\_\_. "La Firme, Le Marché Et Le Droit," Diderot Editeur, 1997,
- \_\_\_\_\_. "The Acquisition of Fisher Body by General Motors." *Journal of Law and Economics*, 2000, 43(1).
- Codron, Jean-Marie and d'Hauteville, François.** "Une Approche Conceptuelle Des Relations Fournisseurs-Distributeur." *Economie rurale*, 1998, (245-246).
- Codron, Jean-Marie; Sterns, J. and Vernin, X.** "French Grocery Retailers and Their Eco-Labeling Strategies for Fresh Produce," *Conference on Ecolabels and the Greening of the Food Market*. Boston, MA: Tufts University, 2002.
- Codron, J.-M.; Zouhair, B. and Fort, F.** "Supermarkets in Low Income Mediterranean Countries: Impacts on Horticulture Systems," *Conférence Femise 2003*. Marseille., 2003.
- Coestier, Bénédicte.** "Asymétrie D'information, Réputation Et Certification." *Annales d'économie et de statistique*, 1998, (51).
- Coeurderoy, R. and Quelin, B.** "L'économie Des Coûts De Transaction : Un Bilan Des Études Empiriques Sur L'intégration Verticale." *Revue d'Economie Politique*, 1997, (107-2).
- Cohendet, Patrick.** "Information, Connaissance Et Théorie De La Firme Évolutionniste," B. Guilhon, P. Huard, M. Orillard and J.-B. Zimmermann, *Economie De La Connaissance Et Organisations. Entreprises, Territoires, Réseaux*. Paris: L'Harmattan, 1997,
- Cohendet, Patrick; Llerena, Patrick and Marengo, Luigi.** "Is There a Pilot in the Evolutionary Firm?," N. Foss and V. Mahnke, *Competence, Governance, and Entrepreneurship. Advances in Economic Strategy Research*. Oxford: Oxford University Press, 2000,
- Cohendet, Patrick and Meyer-Krahmer, Frieder.** "Editorial." *Research Policy*, 2001, 30, pp. 1353-54.
- Colletis, G. and Pecqueur, B.** "Intégration Des Espaces Et Quasi-Intégration Des Firmes : Vers De Nouvelles Rencontres Productives." *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1993, (3).
- Colletis-Wahl, K.** "L'hypothèse Des Facteurs De Concurrence Spatiale, Quels Fondements?" *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1995, (5).
- Conaway, James.** *Napa: The Story of an American Eden*. Boston: Houghton Mifflin, 1990.
- \_\_\_\_\_. *The Far Side of Eden: The Ongoing Saga of Napa Valley*. Boston: Houghton Mifflin, 2002.
- Conner, Kathleen.** "A Historical Comparison of Resource-Based Theory and Five Schools of Thought within Industrial Organization Economics: Do We Have a New Theory of the Firm?" *Journal of Management*, 1991, 17(1).
- Connor, John M.** "La Mondialisation Des Délits En Col Blanc: Les Cartels Agroalimentaires Des Années 1990." *Economie rurale*, 2003, (277-279), pp. 99-122.
- Converse, Jean and Presser, Stanley.** *Survey Questions : Handcrafting the Standardized Questionnaire*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1986.
- Cook, Michael; Reardon, Thomas; Barrett, Christopher and Cacho, Joyce.** "Agroindustrialization in Emerging Markets: Overview and Strategic Context." *International food and agribusiness management review*, 2001, 2(3/4), pp. 277-88.
- Coombe, Bryan G. and Dry, Peter R.** *Viticulture*. Adelaide: Winetitles, 1988.
- Cooper, Michael.** "The Wine Lobby. Pressure Group Politics and the New Zealand Wine Industry," *Arts and Political Studies*. Auckland: Université de Auckland, 1977.
- Cooter, Robert and Ulen, Thomas.** *Law and Economics (Fourth Edition)*. Boston: Pearson Addison Wesley, 2004.
- Corbin, Juliet and Strauss, Anselm.** *Basics of Qualitative Research : Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications Inc., 1998.
- Corei, Thortsein.** *L'économie Institutionnaliste*. Paris: Economica, 1995.
- Corts, Kenneth and Singh, Jasjit.** "The Effect of Repeated Interaction on Contract Choice: Evidence from Offshore Drilling." *Journal of Law, Economics and Organization*, 2004, 20(1).
- Corts, Kenneth S. and Singh, Jasjit.** "The Effect of Repeated Interaction on Contract Choice: Evidence from Offshore Drilling." *Journal of Law, Economics, and Organization*, forthcoming.
- Cotterill, Ronald.** "Neoclassical Explanations of Vertical Organization and Performances of Food Industries." *Agribusiness*, 2001, 17(1).
- Courlet, Claude.** "Les Systèmes Productifs Localisés (Spl) : Un Bilan De Littérature," 1999.
- Cowan, Robin.** "Expert Systems: Aspects of and Limitations to the Codifiability of Knowledge." *Research Policy*, 2001, 30, pp. 1355-72.
- Cozzarin, Brian and Barry, Peter.** "Organizational Structure in Agricultural Production Alliances." *International food and agribusiness management review*, 1998, 1(2), pp. 149-65.
- Craswell, Richard.** "On the Uses of "Trust": Comment on Williamson, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization"." *Journal of Law and Economics*, 1993, XXXVI(April).
- Crespi, John M. and Marette, Stéphan.** "Are Uniform Assessments for Generic Advertising Optimal If Products Are Differentiated?" *Agribusiness*, 2003, 19(3).

**Crespi, John M. and Sexton, Richard J.** "Concurrence, Coopératives De Producteurs Et Marketing Orders Aux Etats-Unis." *Economie rurale*, 2003, (277-279), pp. 135-51.

**Crocher, Keith and Masten, Scott.** "Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation." *Journal of Regulatory Economics*, 1996, 9, pp. 5-39.

**Crocker, Keith and Masten, Scott.** "Mitigating Contractual Hazards: Unilateral Options and Contract Length." *RAND Journal of economics*, 1988, 19(3).

**Crocker, Keith and Reynolds, Kenneth.** "The Efficiency of Incomplete Contracts: An Empirical Analysis of Air Force Engine Procurement." *RAND Journal of economics*, 1991, 24(1).

**Curry, James Harold.** "Agriculture under Late Capitalism: The Structure and Operation of the California Wine Industry," Cornell University, 1994.

**Curtis, Bruce.** "Reforming New Zealand Agriculture: The Wto Way or Farmer Control." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 2001, 9(1).

**Cyert, Richard and March, James.** *A Behavioral Theory of the Firm (Second Edition)*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd, 1992.

## D

**Dahlstrom, Robert and Nygaard., Arne.** "An Empirical Investigation of Ex Post Transaction Costs in Franchised Distribution Channels." *Journal of Marketing Research*, 1999, 36(May).

**Danson, M.W.** "Theorizing the State in Local Economic Governance." *Regional Studies*, 1998, 32(8), pp. 759-68.

**Darby, Michael R. and Karni, Edi.** "Free Competition and the Optimal Amount of Fraud." *Journal of Law and Economics*, 1973, (16).

**David, Paul A.** "Clio and the Economics of Qwerty." *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 1985, 72(2).

\_\_\_\_\_. "Le Compromis Du Système D'organisation De La Production Intellectuelle." *Réseaux*, 1998, (88/89).

\_\_\_\_\_. "Comprendre Les Aspects Économiques Du Qwerty: La Contrainte De L'histoire." *Réseaux*, 1998, (87).

**Davidson, W.H. and McFetridge, D.G.** "Key Characteristics in the Choice of International Technology Transfer Mode." *Journal of International Business Studies*, 1985, (Summer).

**De Janvry, Alain and Dethier, Jean-Jacques.** *Technological Innovation in Agriculture: The Political Economy of Its Rate and Bias*. Washington, DC: World Bank, 1985.

**DeCanio, Stephen and III, H.E. Frech.** "Vertical Contracts: A Natural Experiment in Gaz Pipeline Regulation." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1993, 149(2).

**Dedeire, M.** "La Prise En Compte Du Long Terme En Science Régionale Pour Une Autre Lecture Des Dynamiques Spatiales De L'agriculture Française." *RERU*, 2002, (4).

**Delfaud, René and Duthil, Pierre.** *Vignobles Du Piémont Pyrénéen. Terroirs, Hommes Et Vins*. Pau: Editions du Pin à Crochets, 2003.

**Delfosse, C. and Letablier, M.-T.** "Génèse D'une Convention De Qualité : Les Appellations D'origine," G. Allaire and R. Boyer, *La Grande Transformation De L'agriculture*. Paris: Economica, 1995,

**Demoussier, M.** *Anthropologie Sociale Du Vignoble Bourguignon*. Dijon: Presses de l'Université de Bourgogne, 1999.

**Demsetz, Harold.** "Toward a Theory of Property Rights." *American Economic Review*, 1967, 57, pp. 347-59.

\_\_\_\_\_. "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm." *Journal of Law and Economics*, 1983, 26, pp. 375-90.

\_\_\_\_\_. "The Theory of the Firm Revisited," O. E. Williamson and S. G. Winter, *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, 1991,

\_\_\_\_\_. "The Firm of Theory: Its Definition and Existence," H. Demsetz, *The Economics of the Business Firm. Seven Critical Commentaries*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997,

\_\_\_\_\_. "Agency and Nonagency Explanations of the Firm's Organization," H. Demsetz, *The Economics of the Business Firm. Seven Critical Commentaries*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997,

\_\_\_\_\_. "The Influence of Public Policy on the Nature and Significance of Firms," 1999.

**Denis, Dominique.** "Elements Pour Une Histoire Du Droit De La Vigne Et Du Vin." *Revue de Droit Rural*, 1995, (238).

**Deroudille, Jean-Pierre.** *Le Vin Face À La Mondialisation*. Paris: Hachette, 2003.

**Derrida, Jacques; Descombes, Vincent; Kortian, Garbis; Lacoue-Labarthe, Philippe; Lyotard, Jean-François and Nancy, Jean-Luc.** *La Faculté De Jurer*. Paris: Editions de Minuit, 1985.

**Descombes, Vincent.** *Grammaire D'objets En Tous Genres*. Paris: Editions de Minuit, 1983.

**Deutschman, Allan.** *A Tale of Two Valleys: Wine, Wealth and the Battle for the Good Life in Napa and Sonoma*. Broadway Books, 2003.

**DeVellis, Robert.** *Scale Development : Theory and Applications (3rd Edition)*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2003.

**Dierickx, Ingemar and Cool, Karen.** "Asset Stock Accumulation and the Sustainability of Competitive Advantage." *Management Science*, 1989, 35(12), pp. 1504-11.

**Dillman, Don.** *Mail and Internet Surveys : The Tailored Design Method (Second Edition)*. John Wiley & Sons, 1999.

- DiMaggio, Paul.** "Culture and Economy," N. Smelser and R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- Dimou, M.** "Alfred Marshall : Éléments D'une Approche Systémique De L'organisation Industrielle." *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1996, (5).
- Dion, R.** *Histoire De La Vigne Et Du Vin En France Des Origines Au Xixième Siècle*. Paris: Flammarion, 1977.
- Dixit, Avinash.** *The Making of Economic Policy. A Transaction-Cost Politics Perspective*. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.
- Djankov, Simeon; Porta, Rafael La; Lopez-de-Silanes, Florencio and Schleifer, Andrei.** "The Regulation of Entry." *Quarterly Journal of Economics*, 2002, 117, pp. 1-37.
- \_\_\_\_\_. "The Practice of Justice." *American Economic Review*, 2003.
- Dnes, Antony.** "Unfair' Contractual Practices and Hostages in Franchise Contracts." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1992, 148(3).
- Doel, C.** "Towards a Supply-Chain Community? Insights from Governance Processes in the Food Industry." *Environment and planning A*, 1999, 31, pp. 69-85.
- Donèche, Bernard and (ed.).** *Acquisitions Récentes Dans Les Traitements Physiques Du Vin. Les Incidences Sur La Composition Et Les Qualités Organoleptiques Des Vins*. Paris: Lavoisier, 1994.
- Dosi, Giovanni.** "Technological Paradigms and Technological Trajectories. A Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change." *Research Policy*, 1982, 11, pp. 147-62.
- \_\_\_\_\_. "Opportunities, Incentives and the Collective Patterns of Technological Change." *The Economic Journal*, 1997, 107(September), pp. 1530-47.
- Dosi, Giovanni; Levinthal, Daniel and Marengo, Luigi.** "The Uneasy Organizational Matching between Distribution of Knowledge, Division of Labor and Incentive Governance," ESNIE, *Workshop "The theories of the firm"*. Paris:, 2002.
- Dosi, Giovanni and Marengo, Luigi.** "On the Tangle Discourse between Transaction Cost Economics and Competence-Based Views of the Firm," N. Foss and V. Mahnke, *Competence, Governance, and Entrepreneurship. Advances in Economic Strategy Research*. Oxford: Oxford University Press, 2000,
- Dosi, Giovanni ; Nelson, Richard R. and Winter, Sidney G.** "Introduction: The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities," G. Dosi, R. R. Nelson and S. G. Winter, *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford: Oxford University Press, 2000,
- Dosi, G.; Teece, D.J. and Winter, S.G.** "Les Frontières Des Entreprises." *Revue d'Economie Industrielle*, 1990, (1er trimestre).
- Dossier-Débat.** "La Qualité." *Sociologie du travail*, 2002, 2002(44).
- Downs, Anthony.** *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Brothers Publishers, 1957.
- Drobak, John N. and Nye, John V. C.** *The Frontiers of the New Institutional Economics*. Academic Press, 1997.
- du Marais, Bertrand.** *Droit Public De La Régulation Économique*. Paris: Presses de Sciences Po/Dalloz, 2004.
- Dubois, Pierre and Vukina, Tomislav.** "Grower Risk Aversion and the Cost of Moral Hazard in Livestock Production Contracts." *American Journal of Agricultural Economics*, 2004, 86(3), pp. 835-41.
- Dubois, Pierre-Louis.** "Le Concept De "Relief" Des Attributs. Définition - Implications Pour La Recherche." *Revue française de marketing*, 1980, 2(81).
- Dubos, J.** "Importance Du Terroir Comme Facteur De Differentiation Qualitative Des Vins." *Bulletin de l'O.I.V.*, 1984, (639).
- Dulbecco, Philippe and Rocchia, Sophie.** "Coopération Inter-Entreprises, Concurrence Et Évolution De La Politique Anti-Trust," M. Rainelli, J.-L. Gaffard and A. Asquin, *Les Nouvelles Formes Organisationnelles*. Paris: Economica, 1995,
- Dumas, Guy.** *Une Analyse Des Performances Des Principaux Négociants En Vins Bourguignons*. Dijon: UMR INRA-ENESAD ESR, 1996.
- \_\_\_\_\_. "La Relation Viticulteur-Négociant En Bourgogne : Différentes Approches Complémentaires," Dijon: INRA-ENESAD, 1998.
- \_\_\_\_\_. "Confiance Et Contractualisation Dans La Relation Viticulteurs-Négociants En Bourgogne," F. Aubert and J.-P. Sylvestre, *Confiance Et Rationalité*. Dijon: INRA Editions, 2001,
- Dupuy, Claude and Filippi, Maryline.** "Marchés D'organisation, Territoire Et Confiance : Le Cas Des Réseaux De Producteurs Dans Le Domaine Alimentaire," 1999.
- Dupuy, C. and Gilly, J.-P.** "Les Stratégies Territoriales Des Grands Groupes Industriels," A. Rallet and A. Torre, *Economie Industrielle Et Economie Spatiale*. Paris: Economica, 1995,
- Dupuy, Claude and Torre, André.** "Liens De Proximité Et Relations De Confiance : Le Cas Des Regroupements De Producteurs Dans Le Domaine Alimentaire," M. Bellet, T. Kirat and C. largeron, *Approches Multifformes De La Proximité*. Paris: Hermès, 1998,
- Duthy, P.** "Les Pratiques Commerciales Des Producteurs D'aoc Bourgogne Régionales," *UMR INRA-ENESAD en ESR*. Dijon: ENESAD, 1998, 99 p. + annexes.
- Duval, Guillaume.** *L'entreprise Efficace À L'heure De Swatch Et Mcdonald's*. Paris: Syros, 1998.
- Duval, Yann and Biere, Arlo.** "Grain Producer's Attitudes to New Forms of Supply Chain Coordination." *International food and agribusiness management review*, 1998, 1(2), pp. 179-93.
- Dwyer, F. Robert and Oh, Sejo.** "A Transaction Cost Perspective on Vertical Contractual Structure and Interchannel Competitive Strategies." *Journal of Marketing*, 1988, 52(April).

## E-F

- Eccles, Robert G.** "The Quasi-Firm in the Construction Industry." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1981, 2, pp. 335-57.
- Economides, Nicholas.** "The Economics of Networks." *International Journal of Industrial Organization*, 1996, 14(6), pp. 673-99.
- Eggersson, Thrainn.** "A Note on the Economics of Institutions," L. J. Alston, T. Eggersson and D. C. North, *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996,
- \_\_\_\_\_. "No Experiments, Monumental Disasters: Why It Took a Thousand Year to Develop a Specialized Fishing Industry in Iceland." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1996, 30, pp. 1-23.
- \_\_\_\_\_. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Ellickson, Robert C.** "A Hypothesis of Wealth-Maximizing Norms: Evidence from the Whalong Industry." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1984, 5(1).
- Engerman, Stanley; Haber, Stephen and Sokoloff, Kenneth.** "Inequality, Institutions and Differential Paths of Growth among New World Economies," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000,
- Entrikin, J. Nicholas.** "Political Community, Identity and Cosmopolitan Place." *International Sociology*, 1999, 14(3), pp. 269-82.
- Epingard, Patrick.** *L'investissement Immatériel. Coeur D'une Économie Fondée Sur Le Savoir*. Paris: CNRS Editions, 1999.
- Erdem, T.** "An Empirical Analysis of Umbrella Branding." *Journal of Marketing Research*, 1998, (35).
- EREV.** *L'économie Viticole Française*. Paris: Editions INRA, 1997.
- Estache, Antonio and Martimort, David.** "Politics, Transaction Costs, and the Design of Regulatory Institutions," *World Bank research papers*. Washington:, 1997.
- Evan, Sophie.** "L'appellation "Vin Des Côtes De Duras": Définition Judiciaire Et Administrative Entre 1919 Et 1937," CERVIN, *Les Territoires De La Vigne Et Du Vin*. Bordeaux: Editions Féret, 2002,
- Fairweather, J. R.; Campbell, H. R. and Manhire, J.** "The 'Greening' of the New Zealand Wine Industry. Movement toward the Use of Sustainable Management Practices," Dunedin: Department of Anthropology, University of Otago, 1999.
- Fama, Eugene F.** "Agency Problems and the Theory of the Firm." *Journal of Political Economy*, 1980, 88, pp. 288-307.
- Fama, Eugène F. and C.Jensen, Michael.** "Agency Problems and Residual Claims." *Journal of Law and Economics*, 1983, 26(June).
- \_\_\_\_\_. "Separation of Ownership and Control." *Journal of Law and Economics*, 1983, 26(June).
- \_\_\_\_\_. "Organizational Forms and Investment Decisions." *Journal of Financial Economics*, 1985, 14, pp. 101-19.
- Faure, A.** *Agriculture Et Capitalisme*. Paris: Anthropos, 1978.
- Feinberg, Robert.** "Regulation and Long-Term Contracting in Us Natural Gaz Markets." *The Journal of Industrial Economics*, 1986, XXXV(1).
- Fernandez, Alberto; Arrunada, Benito and Gonzales, Manuel.** "Quasi-Integration in Less-Than-Truckload Trucking," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000,
- Fink, Arlene and Kosecoff, Jacqueline.** *How to Conduct Surveys: A Step-by-Step Guide (Second Edition)*. Thousand Oaks: Sage Publications, 1998.
- Fiol, C. Marlene.** "Revisiting an Identity-Based View of Sustainable Competitive Advantage." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 691-99.
- Fischler, Claude.** *Du Vin*. Paris: Editions Odile Jacob, 1999.
- \_\_\_\_\_. *L'omnivore*. Paris: Editions Odile Jacob, 2001.
- Fishback, Price.** "The Economics of Company Housing: Historical Perspectives from the Coal Fields." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1992, 8(2).
- Flanzy, Claude.** *Oenologie. Fondements Scientifiques Et Technologiques.*, 1998.
- Flichy, Patrice.** "La Normalisation : Un Processus D'explicitation Du Travail Technique. Le Cas Des Caractères Vidéotex." *Réseaux*, 1998, (87).
- Florida, Richard and Kenney, Martin.** "Transfer and Replications of Organizational Capabilities," G. Dosi, R. R. Nelson and S. G. Winter, *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford: Oxford University Press, 2000,
- Fluet, Claude and Garella, Paolo.** "Advertising and Prices as Signals of Quality in a Regime of Price Rivalry." *International Journal of Industrial Organization*, 2002, (20).
- Fold, Niels.** "A Matter of Good Taste? Quality and the Construction of Standards for Chocolate Products in the European Union." *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, 2000, (55-56).
- Foray, Dominique.** "The Dynamic Implications of Increasing Returns: Technological Change and Path Dependent Inefficiency." *International Journal of Industrial Organization*, 1997, 15, pp. 733-52.
- Foray, Dominique and Gibbons, Michael.** "Discovery in the Context of Application." *Technological Forecasting and Social Change*, 1996, (53), pp. 263-77.
- Foray, Dominique and Lundvall, Bengt Ake.** "Une Introduction À L'économie Fondée Sur La Connaissance," B. Guilhon, P. Huard, M. Orillard and J.-B. Zimmermann, *Economie De La Connaissance Et Organisations. Entreprises, Territoires, Réseaux*. Paris: L'Harmattan, 1997,

**Forsgren, Mats; Pedersen, Torben and Foss, Nicolai.** "Accounting for the Strengths of Mnc Subsidiaries : The Case of Foreign-Owned Firms in Denmark." *International Business Review*, 1999, 8, pp. 181-96.

**Foss, Kirsten.** "Transaction Costs and Technological Development : The Case of the Danish Fruit and Vegetable Industry." *Research Policy*, 1996, 25, pp. 531-47.

**Foss, Kirsten and Foss, Nicolai.** "Authority and Discretion: Tensions, Credible Delegation, and Implications for New Organizational Forms," ESNIE, *Workshop "The theories of the firm"*. Paris:, 2002.

**Foss, Nicolai.** *Resources, Firms, and Strategies*. Oxford: Oxford University Press, 1997.

\_\_\_\_\_. "On the Relation between Evolutionary and Contractual Theories of the Firm," *Working paper 97-4 - DRUID (Copenhagen Business School)*. Copenhagen:, 1997.

\_\_\_\_\_. "The Resource-Based Perspective: An Assessment and Diagnosis of Problems." *Scandinavian Journal of Management*, 1998, 14(3), pp. 133-49.

\_\_\_\_\_. "Research in the Strategic Theory of the Firm: 'Isolationism' and 'Integrationism'." *Journal of Management Studies*, 1999, 36(November).

\_\_\_\_\_. "Capabilities, Confusion, and the Costs of Coordination : On Some Problems in Recent Research on Inter-Firm Relations," *Working paper 99-7 - DRUID (Copenhagen Business School)*. Copenhagen:, 1999.

\_\_\_\_\_. "Networks, Capabilities, and Competitive Advantage." *Scandinavian Journal of Management*, 1999, 15, pp. 1-15.

\_\_\_\_\_. "Internal Hybrids as Sources of Competitive Advantage: A Note on the Oticon Spaghetti Experiment," *Working paper DRUID (Copenhagen Business School)*. Copenhagen:, 2000.

\_\_\_\_\_. "Strategy, Bargaining, and Economic Organization: Some Thoughts on the Transaction Cost Foundations of Firm Strategy," *Working paper DRUID (Copenhagen Business School)*. Copenhagen:, 2001.

\_\_\_\_\_. "The Strategy and Transaction Costs Nexus: Past Debates, Central Questions, and Future Research Possibilities," *mimeo (Copenhagen Business School)*. Frederiksberg:, 2002.

\_\_\_\_\_. "The Strategy and Transaction Costs Nexus: Past Debates, Central Questions, and Future Research Possibilities," *mimeo, Department of Industrial Economics and Strategy, Copenhagen Business School*. Frederiksberg:, 2002.

\_\_\_\_\_. "Herbert Simon's Grand Theme in the Economics of Organization: "Much Cited and Little Used"." *Journal of Economic Psychology*, 2003, 24, pp. 245-64.

**Foss, Nicolai and Foss, Kirsten.** "The Knowledge-Based Approach and Organizational Economics: How Much Do They Really Differ? And How Does It Matter?," N. Foss and V. Mahnke, *Competence, Governance, and Entrepreneurship. Advances in Economic Strategy Research*. Oxford: Oxford University Press, 2000,

**Foss, Nicolai and Knudsen, Thorbjorn.** "The Resource-Based Tangle : Towards a Sustainable Explanation of Competitive Advantage," *Working paper 2000-1 - DRUID (Copenhagen Business School)*. Copenhagen:, 2000.

**Foss, Nicolai and Koch, Carsten A.** "Opportunism, Organizational Economics and the Network Approach." *Scandinavian Journal of Management*, 1996, 12(2), pp. 189-205.

**Foss, Nicolai and Loasby, B.** *Economic Organization, Capabilities and Coordination : Essays in Honour of G.B. Richardson*. Routledge, 1998.

**Foss, Nicolai and Mahnke, Volker.** "Advancing Research on Competence, Governance, and Entrepreneurship," N. Foss and V. Mahnke, *Competence, Governance, and Entrepreneurship. Advances in Economic Strategy Research*. Oxford: Oxford University Press, 2000,

**Foss, Nicolai and Pedersen, Torben.** "Transferring Knowledge in Mncs: The Role of Sources of Subsidiary Knowledge and Organizational Context." *Journal of International Management*, 2002, 8, pp. 49-67.

**Fowler, Floyd Jr.** *Improving Survey Questions : Design and Evaluation*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1995.

\_\_\_\_\_. *Survey Research Methods (3rd Edition)*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001.

**Fowler, Floyd Jr. and Mangione, Thomas.** *Standardized Survey Interviewing : Minimizing Interviewer-Related Error*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1990.

**Fraser, Iain.** "The Role of Contracts in Wine Grape Supply Coordination: An Overview." *Australian Agribusiness Review*, 2003, 11.

\_\_\_\_\_. "An Analysis of Wine Grape Supply Contracts in Australia," *78th Annual Conference of the Agricultural Economics Society.*, 2004.

**Friedland, William.** *Manufacturing Green Gold : Capital, Labor, and Technology in the Lettuce Industry.*, 1981.

\_\_\_\_\_. "Reprise on Commodity Systems Methodology." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 2001, 9(1).

\_\_\_\_\_. "Agency and the Agrifood System," *WP*. Santa Cruz:, 2003.

**Friedland, William; Busch, Lawrence and Buttell, Frederick.** *Toward a New Political Economy of Agriculture*. Westview Press, 1991.

**Friedman, Thomas.** *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization*. New York: Farrar Straus Giroux, 1999.

**Friedmann, Harriet.** "Simple Commodity Production and Wage Labour in the American Plains." *Journal of Peasant Studies*, 1978, (6), pp. 71-100.

\_\_\_\_\_. "Household Production and the National Economy : Concepts for the Analysis of Agrarian Formations." *Journal of Peasant Studies*, 1980, 7, pp. 158-84.

\_\_\_\_\_. "Postscript : Small Commodity Production." *Labour, Capital and Society*, 1986, 19(1), pp. April 1986.

\_\_\_\_\_. "What on Earth Is the Modern World-System? Foodgetting and Territory in the Modern Era and Beyond." *Journal of World System Research*, 2000, VI(2).

- Friedmann, H. and McMichael, P.** "Agriculture and the State System: The Rise and Fall of National Agricultures, 1870 to Present." *Sociologia Ruralis*, 1989, 29.
- Furubotn, Eirik.** "The New Institutional Economics and the Theory of the Firm." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2001, 45, pp. 133-53.
- Furubotn, Eirik and Richter, Rudolf.** *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan, 1998.

## G

- Gaffard, J.L.** *Economie Industrielle Et De L'innovation*. Paris: Dalloz, 1990.
- Galet, Pierre.** *Précis De Viticulture*. Paris:, 1993.
- Gallick, Edward.** "Exclusive Dealing and Vertical Integration: The Efficiency of Contracts in the Tuna Industry," S. Masten, *Case Studies in Contracting and Organization*. Oxford: Oxford University Press, 1996.
- Gallinato-Contino, Bernard.** "Le Conseil Général De Gironde Et La Crise Viticole, 1918-1930," CERVIN, *Les Territoires De La Vigne Et Du Vin*. Bordeaux: Editions Féret, 2002.
- Gallo, Ernest; Gallo, Julio and Henderson, Bruce B.** *Ernest and Julio: Our Story*. New York: Times Books, 1994.
- Gardey, Delphine.** "La Standardisation D'une Pratique Technique: La Dactylographie (1883-1930)." *Réseaux*, 1998, (87).
- Garette, Bernard and Quelin, Bertrand.** "An Empirical Study of Hybrid Forms of Governance Structure: The Case of the Telecommunication Equipment Industry." *Research Policy*, 1994, 23, pp. 395-412.
- Garicano, Luis and Hubbard, Thomas N.** "Specialization, Firms, and Markets: The Division of Labor within and between Law Firms," ESNIE, *Workshop "The theories of the firm"*. Paris:, 2002.
- Garrier, Gilbert.** *Le Phylloxéra. Une Guerre De Trente Ans, 1870-1900*. Paris: Albin Michel, 1989.
- \_\_\_\_\_. "Perspective Historique: L'émergence De La Qualité," G. Garrier and R. Pech, *Genèse De La Qualité Des Vins*. Chaintré: Bourgogne-Publications, 1994.
- \_\_\_\_\_. *Histoire Sociale Et Culturelle Du Vin*. Paris: Larousse-Bordas, 1998.
- Garud, Raghu; Kumaraswamy, Arun and Langlois, Richard.** *Managing in the Modular Age: Architectures, Networks, and Organizations*. Blackwell Publishers, 2002.
- \_\_\_\_\_. "Introduction," R. Garud, A. Kumaraswamy and R. Langlois, *Managing in the Modular Age. Architectures, Networks, and Organizations*. Malden, MA: Blackwell Publishing, 2003.
- Gatignon, Hubert and Anderson, Erin.** "The Multinational Corporation's Degree of Control over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1988, 4(2).
- Gatti, Silvia.** "Wine Economics and Its External Effects : The Case of Wine Tourism," S. Gatti, E. Giraud-Héraud and S. Mili, *Wine in the Old World. New Risks and Opportunities*. Milan: FrancoAngeli, 2003, 185-97.
- Gatti, Silvia; Giraud-Héraud, Eric and Mili, Samir.** "Introduction," S. Gatti, E. Giraud-Héraud and S. Mili, *Wine in the Old World. New Risks and Opportunities*. Milan: FrancoAngeli, 2003.
- Gatti, S.; Incerti, F. and Ravagli, M.** "Wine and Tourism: New Perspectives for Vineyard Areas in Emilia-Romagna." *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, 2002, (62), pp. 98-102.
- Gaucher, Séverine; Soler, Louis-Georges and Tanguy, Hervé.** "Incitations À La Qualité Dans La Relation Vignoble-Négoce." *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, 2002, (62).
- Gautier, Jean-François.** *Histoire Du Vin*. Paris: PUF, 1996.
- Généreux, Jacques.** "L'etat Règle Les Problèmes Engendrés Par Les Coûts De Transaction," J. Généreux, *L'économie Politique. Analyse Économique Des Choix Publics Et De La Vie Politique*. Paris: Larousse, 1996.
- Geraci, Victor William.** "Grape Growing to Vintibusiness : A History of the Santa Barbara, California, Wine Industry, 1965-1995," UC Santa Barbara, 1997.
- Gérardin, S.** "Les Fonctions Logistiques Et Commerciales Des Négociants En Vins Bourguignons, Diversité Des Circuits Et Modes De Contrôle," Dijon: ENESAD, 1998.
- Gereffi, Gary.** "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." *Journal of International Economics*, 1999, (48), pp. 37-70.
- Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel and (ed.).** *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Connecticut: Praeger, 1994.
- Geroski, Paul; Gilbert, Richard and Jacquemin, Alexis.** *Barriers to Entry and Strategic Competition*. Chur: Harwood Academic Publishers GmbH, 1990.
- Gertler, Meric.** "Flexibility Revisited : Districts, Nation-States, and the Force of Production." *Transactions of the Institute of British Geographers*, 1992, 17, pp. 259-78.
- Gervais, M. and Jollivet, M.** *Histoire De La France Rurale. Tome 4 : La Fin De La France Paysanne*. Paris: Le Seuil, 1977.
- Ghosh, Mrinal and John, George.** "Governance Value Analysis and Marketing Strategy." *Journal of Marketing*, 1999, 63.
- Gille, Pierre.** *Le Rôle De La Grande Distribution Dans La Filière Viticole Française. Essai D'analyse*. Montpellier: U.F.R. de Sciences Sociales E.N.S.A. - I.N.R.A., 1992.
- Gilly, Jean-Pierre and Grossetti, Michel.** "Organisations, Individus Et Territoires. Le Cas Des Systèmes Locaux D'innovation." *RERU*, 1993, (3).

- Gilly, Jean-Pierre and Torre, André.** "Dynamiques De Proximité," Paris: L'Harmattan, 1998,
- Gilson, Ronald.** "The Nonjudicial Life of Contract: Beyond the Shadow of the Law." *Northwestern University Law Review*, 1995, 90(Fall).
- Giraud-Héraud, Eric; Laye, Jacques; Soler, Louis-Georges and Tanguy, Hervé.** "L'organisation Française De L'offre Des Vins De Qualité Et Le Rôle Économique Des Organisations De Filière," INRA-Loria & Laboratoire d'Econométrie de l'Ecole Polytechnique, 2000.
- Giraud-Héraud, Eric and Soler, Louis-Georges.** "Quelle Légitimité À Des Mécanismes De Régulation De L'offre Dans Les Appellations D'origine Protégée." *Economie rurale*, 2003, (277-279), pp. 123-34.
- Giraud-Héraud, E.; Soler, L.G.; Stenmetz, S. and Tanguy, H.** "La Régulation Interprofessionnelle Dans Le Secteur Vitivinicole Est-Elle Fondée Économiquement?" *Bulletin de l'O.I.V.*, 1998, (813-814).
- Giraud-Héraud, E.; Soler, L.G. and Tanguy, H.** "Relations Verticales Et Arbitrages Sur Les Flux De Matière," *Atelier d'Economie Viti-Vinicole INRA, 10-11/10.* Paris:, 1996.
- \_\_\_\_\_. "Economic Analysis of Certification by an Aoc," S. Gatti, E. Giraud-Héraud and S. Mili, *Wine in the Old World. New Risks and Opportunities.* Milan: FrancoAngeli, 2003, 185-97.
- Giraud-Héraud, E. and Surry, Y.** "Les Réponses De La Recherche Aux Nouveaux Enjeux De L'économie Viti-Vinicole." *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, 2001, (60-61).
- Gishen, M.; Iland, P.G.; Damberg, R.G.; Esler, M.B.; Francis, I.L; Kambouris, A.; Johnstone, R.S and Hoj, P.B.** "Objective Measures of Grape and Wine Quality," R. J. Blair, P. J. Williams and P. B. Hoj, *11 th Australian Wine Industry Technical Conference.* Adelaide, South Australia:, 2001.
- Glachant, Jean-Michel.** "Le Pool D'électricité En Grande-Bretagne: Un Arrangement Institutionnel Hybride." *Revue d'Economie Politique*, 1998, (1), pp. 87-107.
- \_\_\_\_\_. "Les Pays D'europe Peuvent-Ils Reproduire La Réforme Électrique De L'angleterre? Une Analyse Institutionnelle Comparative." *Economie et Prévisions*, 2000, (4), pp. 157-68.
- \_\_\_\_\_. "L'Approche Néo-Institutionnelle De La Réforme Des Industries De Réseaux." *Revue Economique*, 2002, 53(3).
- \_\_\_\_\_. "Why Regulate Deregulated Network Industries?" *Journal of Network Industries*, 2002, (3).
- \_\_\_\_\_. "Quatre Designs De Réforme Électrique : Grande-Bretagne, Californie, Scandinavie Et Allemagne." *Economie et Sociétés*, 2003, (à paraître).
- Glachant, Jean-Michel and Finon, Dominique.** "Why Do European Union's Electricity Industries Continue to Differ? A New Institutional Analysis," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics.* Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000,
- Glais, Michel.** "Analyse Économique De La Définition Du Marché Pertinent: Son Apport Au Droit De La Concurrence." *Economie rurale*, 2003, (277-279), pp. 23-44.
- Globerman, Steven.** "Markets, Hierarchies, and Innovation." *Journal of Economic Issues*, 1980, XIV(4).
- Globerman, Steven and Schwindt, Richard.** "The Organization of Vertically Related Transactions in the Canadian Forest Products Industries." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1986, 7.
- Globerman, Steven and Shapiro, Daniel.** "Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure." *World Development*, 2002, 30(11), pp. 1899-919.
- Gloria-Palermo, Sandye.** "Discovery Versus Creation: Implications of the Austrian View of the Market Process," J. Groenewegen and J. Vromen, *Institutions and the Evolution of Capitalism: Implications of Evolutionary Economics.* Cheltenham: Edward Elgar, 1999, 78-91.
- Goldberg, Victor P.** "Relational Exchange: Economics and Complex Contracts." *American Behavioral Scientist*, 1980, 23(3), pp. 337-52.
- Goldberg, Victor P. and Erickson, John R.** "Quantity and Price Adjustment in Long Term Contracts : A Case Study of Petroleum Coke." *Journal of Law and Economics*, 1987, XXX(2), pp. 369-98.
- Gomez, P.-Y.** *Le Gouvernement De L'entreprise. Modèles Économiques De L'entreprise Et Pratique De Gestion.* Paris: Interéditions - Masson, 1996.
- Gonzales-Diaz, Manuel; Barcala, Marta Fernandez and Arrunada, Benito.** "Quality Assurance Mechanisms in Agrifood: The Case of the Spanish Fresh Meat Sector," *International Journal of Technology Management.*, 2002.
- Gonzalez, Manuel; Arrunada, Benito and Fernandez, Alberto.** "Regulation as a Cause of Firm Fragmentation: The Case of the Spanish Construction Industry." *International Review of Law and Economics*, 1998, 18(433-450).
- Gonzalez-Diaz, Manuel; Arrunada, Benito and Fernandez, Alberto.** "Causes of Subcontracting: Evidence from Panel Data on Construction Firms." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2000, 42, pp. 167-87.
- Goodhue, Rachel.** "Input Control in Agricultural Production Contracts." *American Journal of Agricultural Economics*, 1999, (81), pp. 616-20.
- \_\_\_\_\_. "Broiler Production Contracts as a Multi-Agent Problem: Common Risk and Heterogeneity." *American Journal of Agricultural Economics*, 2000, 82(August), pp. 606-22.
- Goodhue, Rachael; Heien, Dale and Lee, Hyunok.** "Contract Use in the California Winegrape Economy." *AIC Issues Brief*, 1999, (11, December).
- \_\_\_\_\_. "Contract Usage in the California Winegrape Economy." *ARE Update*, 2000, 3(3).
- Goodhue, Rachael; Heien, Dale; Lee, Hyunok and Sumner, Daniel.** "Contract Use Widespread in Wine Grape Industry." *California Agriculture*, 2002, (May-June).
- Goodman, David and DuPuis, E. Melanie.** "Knowing Food and Growing Food: Beyond the Production-Consumption Debate in the Sociologie of Agriculture." *Sociologia Ruralis*, 2002, 42(1).
- Goodman, David and Redclift, Michael.** *Refashioning Nature: Food, Ecology and Culture.* Routledge, 1992.

- Goodman, David; Sori, Bernardo and Wilkinson, John.** *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-Industrial Development*. Blackwell Publishers, 1987.
- Goodman, David and Watts, Michael.** *Globalising Food : Agrarian Questions and Global Restructuring*. London: Routledge, 1997.
- Goody, Jack.** *Cooking, Cuisine and Class: A Study of Comparative Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Gori, F.** "Les Dynamiques Du Vignoble Bourguignon Entre 1970 Et 1988," *Département de Géographie*. Dijon: Université de Bourgogne, 1998, 64 p. + annexes.
- Goujon, Pierre.** *La Cave Et Le Grenier. Vignobles Du Chalonnais Et Du Maconnais Au Xixe Siècle*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon, 1989.
- Gow, Hamish; Streeter, Deborah and Swinnen, Johan.** "How Private Contract Enforcement Mechanisms Can Succeed Where Public Institutions Fail: The Cas of Juhocukor A.S." *Agricultural Economics*, 2000, 23, pp. 253-65.
- Granovetter, Mark.** "Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 1985, 91(3).
- \_\_\_\_\_. "Les Institutions Économiques Comme Constructions Sociales : Un Cadre D'analyse," A. Orléan, *Analyse Économique Des Conventions*. Paris: PUF, 1994,
- Green, Raul; Zuniga, Manuel Rodriguez and Pierbattisti, Leandro.** "Global Market Changes and Business Behaviour in the Wine Industry," S. Gatti, E. Giraud-Héraud and S. Mili, *Wine in the Old World. New Risks and Opportunities*. Milan: FrancoAngeli, 2003,
- Greif, Avner.** "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition." *The American Economic Review*, 1993, 83(3).
- \_\_\_\_\_. "The Study of Organizations and Evolving Organizational Forms through History. Reflections from the Late Medieval Family Firm," G. R. Caroll and D. J. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies. The Transaction Cost Economics Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 1999,
- Grenier, Agnès.** "Le Vignoble Néo-Zélandais Et Le Marché Des Vins En Nouvelle-Zélande," Wellington: DREE-Poste d'Expansion Economique, 1998.
- Grivot, Francoise.** *Le Commerce Des Vins De Bourgogne*. Paris: Sabri, 1964.
- Grossetti, Michel.** "La Proximité En Sociologie : Une Réflexion À Partir Des Systèmes Locaux D'innovation," M. Bellet, T. Kirat and C. largeron, *Approches Multifformes De La Proximité*. Paris: Hermès, 1998,
- \_\_\_\_\_. "Une Théorie Relationnelle De La Proximité," *Journées de la Proximité*. Toulouse:, 1999.
- Grossman, Sanford J. and Hart, Oliver D.** "An Analysis of the Principal-Agent Problem." *Econometrica*, 1983, 51(1).
- \_\_\_\_\_. "The Costs and Benefits of Ownership : A Theory of Vertical and Lateral Integration." *Journal of Political Economy*, 1986, 94(4 (August)), pp. 691-719.
- Grover, Varun and Malhotra, Manoj.** "Transaction Costs Framework in Operations and Supply Chain Management Research: Theory and Measurement." *Journal of Operations Management*, 2003, (21).
- Grunert, Klaus.** "Current Issues in the Understanding of Consumer Food Choice," *Working Paper, The Aarhus School of Business, DK.*, 2002.
- Guilhon, Bernard; Huard, Pierre; Orillard, Magali and Zimmermann, Jean-Benoît.** *Economie De La Connaissance Et Organisations. Entreprises, Territoires, Réseaux*. Paris: L'Harmattan, 1997.
- Gulati, Ranjay and Singh, Habir.** "Alliances and Networks." *Strategic Management Journal*, 1998, 19.
- Guyot, Jules.** *Etude Des Vignobles De France. Région Du Centre Nord, Ou Région De La Bourgogne Et De L'orléanais(Réimpression De L'édition De Paris)*. Marseille: Jeanne Laffitte, 1876 (1982).

## H

- Halliday, James.** *A History of the Australian Wine Industry : 1949-1994*. Adelaide, Australia: Winetitles, 1994.
- Hallwood, C. Paul.** "On Choosing Organizational-Arrangements: The Exemple of Offshore Oil Gathering." *Scottish Journal of Political Economy*, 1991, 38(1).
- \_\_\_\_\_. "Measurement Cost and the Organization of Exchange in the Oil Gathering Business." *Journal of Institutional and theoretical economics*, 1990, 146, pp. 576-93.
- Hardy, Melissa.** *Regression with Dummy Variables*. Sage Publications, 1993.
- Harrigan, Kathryn.** "Matching Vertical Integration Strategies to Competitive Conditions." *Strategic Management Journal*, 1986, 7.
- Harris, John; Lewis, Colin; Hunter, Jane and (eds).** *New Institutional Economics and 3rd World Development*. Routledge, 1997.
- Harrison, Jeffrey; Hitt, Michael; Hoskisson, Robert and Ireland, R. Duane.** "Resource Complementarity in Business Combinations: Extending the Logic to Organizational Alliance." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 679-90.
- Hart, Oliver.** "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1988, 4(1).
- \_\_\_\_\_. "An Economist's Perspective on the Theory of the Firm." *Columbia Law Review*, 1989, 89(1757).
- \_\_\_\_\_. "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm," O. E. Williamson and S. G. Winter, *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, 1991,



- \_\_\_\_\_. *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Hart, Oliver and Moore, John.** "Incomplete Contracts and Renegotiations." *Econometrica*, 1988, 56(4).
- \_\_\_\_\_. "Property Rights and the Nature of the Firm." *Journal of Political Economy*, 1990, 98(6).
- Harvey, David.** *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*. Routledge, 2001.
- Hassan, Daniel; Monier-Dilhan, Sylvette and Raynal, Hélène.** "La Valorisation Des Signaux De Qualité: Marque Nationale, Marque De Distributeur, Aoc, Sur Le Marché Du Camembert," *Working Paper INRA Toulouse.*, 2001.
- Haughton, G. and Browett, J.** "Flexible Theory and Flexible Regulation : Collaboration and Competition in the McLaren Vale Wine Industry in South Australia." *Environment and Planning A*, 1995, 27.
- Havens, Eugene; Hooks, Gregory; Mooney, Patrick; Pfeffer, Max and (eds.).** *Studies in the Transformation of U.S. Agriculture*. Boulder, CO: Westview Press, 1986.
- Hawkes, Ellen.** *Blood and Wine: The Unauthorized Story of the Gallo Wine Empire*. New York: Simon & Schuster, 1993.
- Hay, Jeremy.** "The U.S. Wine Industry 2000 and Beyond," *Beverage Industry.*, 2001.
- Hayek, F.A.** "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review*, 1945, (September).
- Hayes, Dermot; Shogren, Jason; Shin, Seung Youll and Kliebenstein, James.** "Valuing Food Safety in Experimental Auction Markets." *American Journal of Agricultural Economics*, 1995, 77(February), pp. 40-53.
- Hayward, D.J.; Heron, R.B. Le; Perry, M. and Cooper, I.** "Networking, Technology, and Governance : Lessons from New Zealand Horticulture." *Environment and planning A*, 1998, 30, pp. 2025-40.
- Heide, John and John, George.** "The Role of Dependence Balancing in Safeguarding Transaction-Specific Assets in Conventional Channels." *Journal of Marketing*, 1988, 52.
- Heinen, Dale.** "California Winegrape Production." *ARE Update*, 1999, 2(4).
- Heintz, William F.** *California's Napa Valley : One Hundred Sixty Years of Wine Making*. San Francisco: Scottwall Associates, 1999.
- Helfat, Constance and Teece, David.** "Vertical Integration and Risk Reduction." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1987, 3(1).
- Henisz, Witold.** "The Institutional Environment for Multinational Investment." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 2000, 16(2).
- Hennart, Jean-François.** "Upstream Vertical Integration in the Aluminium and Tin Industries. A Comparative Study of Choice between Market and Intrafirm Coordination." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1988, 9.
- \_\_\_\_\_. "The Transaction-Cost Rationale of Countertrade." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1989, 5(1).
- Hennessy, David.** "Information Asymmetry as a Reason for Vertical Integration." *American Journal of Agricultural Economics*, 1996, 78, pp. 1034-43.
- Hennessy, David A.** "Property Rights, Productivity, and the Nature of Noncontractible Actions in a Franchise System." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2003, 52, pp. 443-68.
- Hernandez, Luis Arturo Garcia; Borrego, Estela Martinez and Quintanal, Hernan Salas.** "The Role of National and Transnational Corporations in the Globalization of Dairying in La Laguna, Mexico." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1999, 8.
- Higgins, Lorie and Jussaume, Raymond.** "The Viability of Niche Marketing within Global Commodity Chains: An Exemple from Beef." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1998, 7.
- Hippel, Eric Von.** "Task Partitioning: An Innovation Process Variable." *Research Policy*, 1990, 19, pp. 407-18.
- \_\_\_\_\_. ""Sticky Information" and the Locus of Problem Solving: Implications for Innovation." *Management Science*, 1994, 40(4), pp. 429-39.
- Hodgson, Geoffrey.** "Competence and Contract in the Theory of the Firm." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1998, 35, pp. 179-201.
- Hodgson, Geoffrey M.** "Institutional Economic Theory : The Old Versus the New," R. o. p. economics, *Conference*. Malvern:, 1988.
- Holburn, Guy and Spiller, Pablo.** "Institutional or Structural: Lessons from International Electricity Sector Reform," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002,
- Holmstrom, Bengt.** "Moral Hazard and Observability." *Bell Journal of Economics*, 1979, 10.
- \_\_\_\_\_. "Moral Hazard in Teams." *Bell Journal of Economics*, 1982, 13.
- Holmstrom, Bengt and Milgrom, Paul.** "Multi-Task Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1991, 7, pp. 24-52.
- \_\_\_\_\_. "The Firm as an Incentive System." *American Economic Review*, 1994, 84(4).
- Holmstrom, Bengt R. and Tirole, Jean.** "The Theory of the Firm," R. Schmalensee and R. D. Willig, *Handbook of Industrial Organization*. Elsevier Science Publishers B.V., 1989,
- Horstmann, Igniatius and MacDonald, Glenn.** "Is Advertising a Signal of Product Quality? Evidence from the Compact Disc Player Market, 1983-1992." *International Journal of Industrial Organization*, 2003, (21), pp. 317-45.
- Hsing, You-Tien.** "Les Liens Du Sang Plus Forts Que Le Détroit : Relations Interpersonnelles Et Investissements Taiwanais En Chine Du Sud," G. Benko and A. Lipietz, *La Richesse Des Régions. La Nouvelle Géographie Socio-Économique*. Paris: PUF, 2000,
- Hubbard, Michael.** "The 'New Institutional Economics' in Agricultural Development : Insights and Challenges." 1997.

- Huberman, Michael and Miles, Matthew.** *Qualitative Data Analysis : An Expanded Sourcebook (Second Edition)*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc., 1994.
- Hueth, Brent and Lawrence, John.** "Quality Management and Information Transmission in Cattle Markets: A Case Study of the Chariton Valley Beef Alliance," *Iowa State University CARD Briefing Paper*. Ames, Iowa, 2002.
- Hueth, Brent and Ligon, Ethan.** "Agricultural Market as Relative Performance Evaluation." *American Journal of Agricultural Economics*, 2001, 83(2 (May)), pp. 318-28.
- \_\_\_\_\_. "On the Efficacy of Contractual Provisions for Processing Tomatoes," *American Agricultural Economics Association Meeting*. Montreal, 2003.
- Hueth, Brent; Ligon, Ethan; Wolf, Steven and Wu, Steven.** "Managing Quality in Fruit and Vegetable Contracts: Input Control, Monitoring, Measuring, and Price Risk," *WP Iowa State University*. Ames, Iowa, 1998.
- \_\_\_\_\_. "Incentive Instruments in Fruit and Vegetables Contracts: Input Control, Monitoring, Measuring, and Price Risk." *Review of Agricultural Economics*, 1999, 21(Fall-Winter), pp. 374-89.
- Hueth, Brent and Melkonyan, Tigran.** "Quality Measurement and Contract Design: Lessons from the North American Sugarbeet Industry," *81th EAAE Seminar Economics of Contracts in Agriculture*. Copenhagen, Denmark, 2003.
- Hyginov.** *Elaboration Des Vins. Sécurité, Qualités, Méthodes. Introduction À L'haccp Et À La Maîtrise Des Défauts*. Nouzilly: HYGINOV, 1999.

## I-J

- Interprofession des Vins Suisses.** "Code Des Bonnes Pratiques Oenologiques," Interprofession des Vins Suisses, 2000.
- Jaccard, James.** *Interaction Effects in Logistic Regression*. Sage Publications, 2001.
- Jackson, David and Schuster, Danny.** *The Production of Grapes and Wine in Cool Climates*. Christchurch, New Zealand: Lincoln University Press, 1997.
- Jackson-Smith, Douglas and Buttell, Frederick.** "Explaining Uneven Penetration of Industrialization in the U.S. Dairy Sector." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1998, 7.
- Jacotot, M.** "Les Coûts De Production Dans Les Caves Coopératives De Bourgogne," *UMR INRA-ENESAD en ESR*. Dijon: ENESAD, 1998, 80 p. + annexes.
- Jacquet, Olivier.** "Le Négoce Dans La Tourmente. Les Aoc À L'épreuve Des Fraudes En Bourgogne," J. Vigreux and S. Wolikow, *Vignes, Vins Et Pouvoirs*. Dijon: Editions Universitaires de Dijon, 2001,
- \_\_\_\_\_. "Le Syndicalisme Viti-Vinicole Bourguignon Dans La Lutte Contre Les Fraudes Et La Mise En Place Des A.O.C." *Cahiers d'Histoire de la vigne et du vin*, 2001, (2), pp. 261-82.
- Jacquet, Olivier and Laferté, Gilles.** "La Mise En Place Des Appellations D'origine Dans Le Vignoble Bourguignon : La Lutte Du "Corton"," *Travail et Territoire*. Dijon: Maison des Sciences de l'Homme, 2003.
- Jansen, Marion and Faria, André Lince de.** "Product Labelling, Quality and International Trade," *World Trade Organization - DERD - Staff Working Papers.*, 2002.
- Jayet, H.** "Territoire Et Concurrence Territoriale." *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1993, (1).
- \_\_\_\_\_. "Localisation Collectives Et Localisations D'entreprises," A. Rallet and A. Torre, *Economie Industrielle Et Economie Régionale*. Paris: Economica, 1995,
- Jensen, Michael C.** *A Theory of the Firm. Governance, Residual Claims, and Organizational Forms*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000.
- Jensen, Michael C. and Meckling, William.** "Theory of the Firm: Managerial Behavior Agency Costs and Ownership Structure." *The Journal of Financial Economics*, 1976, III(4).
- John, George and Weitz, Barton A.** "Forward Integration into Distribution : An Empirical Test of Transaction Cost Economics." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1988, 4(2)(Fall), pp. 337-55.
- Johnson, Hugh.** *World Atlas of Wine*. London: Octopus Publishing Group Ltd, 1999.
- Johnson, Simon and McMillan, John.** "Courts and Relational Contracts." *Journal of Law, Economics and Organization*, 2002, 18(1), pp. 221-77.
- Johnson, S. M.** "From Bacchus to Our House: Taxation of the Oregon Wine Industry under Current Twenty-First Amendment and Commerce Clause Jurisprudence." *Oregon Law Review*, 1994, 73.
- Jones, Alun and Clark, Julian.** "Of Vines and Policy Vignettes: Sectoral Evolution and Institutional Thickness in the Languedoc." *Trans Inst Br Geogr*, 2000.
- Josel, K. H.** "New Wine in Old Bottles : The Protection of France's Wine Classification System Beyond Its Borders." *Boston University International Law Journal*, 1994, 12(471).
- Joskow, Paul.** "Contract Duration and Relationship-Specific Investments. Empirical Evidence from Coal Markets." *American Economic Review*, 1987, 77(1), pp. 168-85.
- \_\_\_\_\_. "Price Adjustment in Long-Term Contracts: The Case of Coal." *Journal of Law and Economics*, 1988, XXXI(April).
- \_\_\_\_\_. "The Performance of Long-Term Contracts: Further Evidence from Coal Market." *RAND Journal of economics*, 1990, 21(2).
- \_\_\_\_\_. "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence," O. E. Williamson and S. G. Winter, *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, 1991,

\_\_\_\_\_. "Introducing Competition into Regulated Network Industries. From Hierarchies to Markets in Electricity," G. R. Carroll and D. J. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies. The Transaction Cost Economics Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 1999,

\_\_\_\_\_. "Electricity Sector Restructuring and Competition: A Transactions-Cost Perspective," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002,

**Josling, Timothy; Barton, John and Morse, Scott.** "Wine Trade with Canada: A Case Study in Trade Deregulation." *International Law & Business Lawyer*, 1989, 7(1).

## K

**Kaiser, Harry M.; Liu, Donald J. and Consignado, Ted.** "An Economic Analysis of California Raisin Export Promotion." *Agribusiness*, 2003, 19(2).

**Kallas, Aigar.** "Public Forest Policy Making in Post-Communist Estonia." *Forest Policy and Economics*, 2002, 4.

**Karpik, Lucien.** *Les Avocats. Entre L'etat, Le Public Et Le Marché, Xiiiè-Xxe Siècle*. Paris: Gallimard, 1995.

\_\_\_\_\_. "Dispositifs De Confiance Et Engagements Crédibles." *Sociologie du travail*, 1996, (4).

\_\_\_\_\_. "Confiance, Rationalité Et Marché De La Qualité," F. Aubert and J.-P. Sylvestre, *Confiance Et Rationalité*. Dijon: INRA Editions, 2001,

**Kaufmann, A. and Tödtling, F.** "Systems of Innovation in Traditional Industrial Regions : The Case of Styria in a Comparative Perspective." *Regional Studies*, 2000, 34(1).

**Kaufmann, Patrick J. and Lafontaine, Francine.** "Cost of Control: The Source of Economic Rents for McDonald's Franchisees." *Journal of Law and Economics*, 1994, XXXVII(October).

**Kautsky, Karl.** *La Question Agraire. Etude Sur Les Tendances De L'agriculture Moderne*. Paris: Giard et Brière, 1901.

**Keefe, Philipp and Knack, Stephen.** "Why Don't Poor Countries Catch Up: A Cross-National Test of Institutional Explanation." *Economic Inquiry*, 35(3).

**Keefe, Philip and Shirley, Mary.** "Formal Versus Informal Institutions in Economic Development," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000,

**Keen, Edward.** "The Economic Approach to the Organization of Legal Cartels: A Study of Agricultural Marketing Orders," The Claremont Graduate University, 1993.

**Kennedy, A.M.** "An Australian Case Study: Introduction of Quality Measures and Technologies in the Viticultural Industry," R. J. Blair, P. J. Williams and P. B. Hoj, *11 th Australian Wine Industry Technical Conference*. Adelaide, South Australia:, 2001.

**Kenney, Roy W. and Klein, Benjamin.** "The Economics of Block Booking." *Journal of Law and Economics*, 1983, XXVI(3), pp. 497-540.

**Kerschbamer, Rudolf; Maderner, Nina and Tournas, Gianni.** "Idiosyncratic Investments, Outside Opportunities and the Boundaries of the Firm." *International Journal of Industrial Organization*, 2002, (20).

**Key, Nigel and McBride, William.** "Production Contracts and Productivity in the U.S. Hog Sector." *American Journal of Agricultural Economics*, 2003, 85(1), pp. 121-33.

**Key, Nigel; Sadoulet, Elisabeth and Janvry, Alain de.** "Transactions Costs and Agricultural Household Supply Response." *American Journal of Agricultural Economics*, 2000, 82(May), pp. 245-59.

**Keyzer, Michiel and Boussard, Jean-Marc.** "Réflexions À Propos Du Handbook of Agricultural Economics." *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, 2002, (65).

**Kherallah, Myle and Kirsten, Johann.** "The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries." *MSSD Discussion Paper*, 2001, (41).

**Kinnucan, Henry W. and Myrland, Oystein.** "Free Rider Effects of Generic Advertising: The Case of Salmon." *Agribusiness*, 2003, 19(3).

**Kirman, Amna and Rao, Akshay R.** "No Pain, No Gain : A Critical Review of the Literature on Signaling Unobservable Product Quality." *Journal of Marketing*, 2000, 64(april 2000).

**Klein, Benjamin.** "Transaction Cost Determinants of 'Unfair' Contractual Arrangements." *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 1980, 70, pp. 356-63.

\_\_\_\_\_. "Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body-General Motors Relationship Revisited." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1988, 4(1 (Spring)).

\_\_\_\_\_. "The Role of Incomplete Contracts in Self-Enforcing Relationships," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002,

**Klein, Benjamin; Crawford, Robert G. and Alchian, Armen A.** "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process." *Journal of Law and Economics*, 1978, XXI(October), pp. 297-326.

**Klein, Benjamin and Leffler, Keith.** "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance." *Journal of Political Economy*, 1981, 89(41).

**Klein, Naomi.** *No Logo*. Paris: Actes Sud, 2001.

**Klenz, Walter.** "The Globalization of Beringerblaus Wine Estates," *Wine Industry Financial Symposium*. Napa Valley Marriott:, 2002.

**Kline, Stephen and Rosenberg, Nathan.** "An Overview of Innovation," R. Landau and N. Rosenberg, *The Positive Sum Strategy. Harnessing Technology for Economic Growth*. Washington, DC: National Academy Press, 1986,

**Kneen, Brewster.** *Invisible Giant. Cargill and Its Transnational Strategies*. London: Pluto Press, 2002.

**Knight, Frank.** *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton and Mifflin, 1921.

**Knoeber, Charles R.** "A Real Game of Chicken: Contracts, Tournaments, and the Production of Broiler." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1989, 5(2), pp. 271-92.

\_\_\_\_\_. "Contract Production in U.S. Agriculture : A Characterization of Current Empirical Research," I. D. ESR, *Ecole Chercheur en Economie des Formes Organisationnelles*. Paris, 5-6/03:, 1998.

\_\_\_\_\_. "Land and Livestock Contracting in Agriculture: A Principal-Agent Perspective," B. Bouckaert and G. D. Geest, *Encyclopedia of Law and Economics*. London: Edward Elgar, 1999,

**Knox, Trevor McTaggart.** "The Economic Organization of Winemaking : French Cooperatives and California Corporations in Historical Context," PhD Economics, The University of Connecticut, 2000.

**Kogut, Bruce and Zander, Udo.** "Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology." *Organization Science*, 1992, 3, pp. 383-97.

**Kreps, David.** "Markets and Hierarchies and (Mathematical) Economic Theory," G. Carroll and D. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies*. New York: Oxford University Press, 1999,

**Kreps, David M.** "Corporate Culture and Economic Theory," J. E. Alt and K. A. Shepsle, *Perspectives on Positive Political Economy*. New York: Cambridge University Press, 1990, 90-143.

**Kroll, Jean-Christophe (dir.).** "Viticulture Bourguignonne Et Devenir Des Appellations Régionales," Dijon: Région Bourgogne-Préfecture de Région, 2002.

**Krouse, Clement.** "Information and Advertising," C. Krouse, *Theory of Industrial Economics*. Bridport, U.K.: Basil Blackwell, 1995,

\_\_\_\_\_. "Signals, Brand Name, and Quality," C. Krouse, *Theory of Industrial Economics*. Bridport, U.K.: Basil Blackwell, 1995,

**Krstic, M.P.; Leamon, K.; DeGaris, K.; Whiting, J.; McCarthy, M. and Cingeleffer, P.** "Sampling for Wine Grape Quality Parameters in the Vineyard: Variability and Post-Harvest Issues," R. J. Blair, P. J. Williams and P. B. Hoj, *11 th Australian Wine Industry Technical Conference*. Adelaide, South Australia:, 2001.

**Krueger, Anne O.** "The Political Economy of Controls: American Sugar," L. J. Alston, T. Eggersson and D. C. North, *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996,

**Krugman, Paul R.** *La Mondialisation N'est Pas Coupable*. Paris: La Découverte, 2000.

**Krugman, Paul R. and Obstfeld, Maurice.** *International Economics. Theory and Policy (Fifth Edition)*. Reading, MA: Addison Wesley Longman, Inc., 2000.

**Kuhnoltz-Lordat, Georges.** *La Génèse Des Appellations D'origine Des Vins (Réédition)*. Chaintré, France: Avenir Oenologie, 1991.

## L

**Lachiver, M.** *Vignes, Vins Et Vignerons : Histoire Du Vignoble Français*. Paris: Fayard, 1988.

**Lacombe, Philippe.** *L'agriculture À La Recherche De Ses Futurs*. La Tour d'Aigues: Editions de l'Aube-Datar, 2002.

**Lacroix, Aymeric; Mollard, Amédée and Pecqueur, Bernard.** "Origine Et Produits De Qualité Territoriale : Du Signal À L'attribut?" *RERU*, 2000, (4).

**Laferté, Gilles.** "Des Identités Territoriales Construites Par Des Élités Économiques : La Génèse Du Folklore Vieux En Bourgogne," *Territoire, patrimoine, migrations : questions d'économistes et de sociologues*. Dijon: UMR INRA-ENESAD, 2000.

\_\_\_\_\_. "La Production D'identités Territoriales À Usage Commercial Dans L'entre-Deux-Guerres En Bourgogne." *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, 2001, (62).

\_\_\_\_\_. "La Mise En Folklore Des Vins De Bourgogne : La "Paulée" De Meursault." *Ethnologie Française*, 2003, 33(3), pp. 435-42.

**Laffont, Jean-Jacques and Martimort, David.** *The Theory of Incentives. The Principal-Agent Model*. Princeton: Princeton University Press, 2002.

**Lafontaine, Francine and Masten, Scott.** "Franchise Contracting, Organization, and Regulation: Introduction." *Journal of Corporate Finance*, 1995, 2, pp. 1-7.

**Lafontaine, Francine and Raynaud, Emmanuel.** "Residual Claims and Self-Enforcement as Incentive Mechanisms in Franchise Contracts: Substitutes or Complements," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002,

**Lambert, David and Wilson, William.** "Valuing Varieties with Imperfect Output Quality Measurement." *American Journal of Agricultural Economics*, 2003, 85(1), pp. 95-107.

**Lancaster, K.J.** "A New Approach to Consumer Theory." *Journal of Political Economy*, 1966, (74).

**Langlois, Richard.** "Capabilities and Vertical Desintegration in Process Technology: The Case of Semiconductor Fabrication Equipment," *Working Paper - The University of Connecticut*. Storrs:, 1992.

\_\_\_\_\_. "Transaction-Cost Economics in Real Time." *Industrial and Corporate Change*, 1992, 1(1), pp. 99-127.

\_\_\_\_\_. "Capabilities and Coherence in Firms and Markets," *Conference on Evolutionary and Resource-based approaches to Strategy*. Copenhagen:, 1993.

- \_\_\_\_\_. "Institutions, Inertia, and Changing Industrial Leadership," *Working Paper - The University of Connecticut*. Storrs, 1994.
- \_\_\_\_\_. "Transaction Costs, Production Costs, and the Passage of Time," *Working Paper - The University of Connecticut*. Storrs, 1995.
- \_\_\_\_\_. "Capabilities and Governance: The Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization," *Working Paper - The University of Connecticut*. Storrs, 1996.
- \_\_\_\_\_. "The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of Industrial Capitalism," *Working Paper - The University of Connecticut*. Storrs, 2001.
- \_\_\_\_\_. "Modularity in Technology and Organization." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2002, 49, pp. 19-37.
- \_\_\_\_\_. "Cognitive Comparative Advantage and the Organization of Work: Lessons from Herbert Simon's Vision of the Future." *Journal of Economic Psychology*, 2003, 24, pp. 167-87.
- Langlois, Richard and Robertson, Paul.** "Networks and Innovation in a Modular System: Lessons from the Microcomputer and Stereo Component Industries." *Research Policy*, 1992, 21, pp. 297-313.
- \_\_\_\_\_. "A Dynamic Theory of the Boundaries of the Firm," *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*. London: Routledge, 1995,
- \_\_\_\_\_. "Vertical Integration in the Early American Automobile Industry," *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*. London: Routledge, 1995,
- \_\_\_\_\_. "External Capabilities and Modular Systems," *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*. London: Routledge, 1995,
- \_\_\_\_\_. "A Dynamic Theory of the Boundaries of the Firm," *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*. London: Routledge, 1995,
- Laporte, Catherine.** "Système D'information Sur La Qualité Et Profit : Le Cas Des Vins D'appellation D'origine Contrôlée De Bourgogne.," *Sciences Economiques*. Dijon: Université de Bourgogne, 2000.
- Lapsley, James T.** *Bottled Poetry: Napa Winemaking from Prohibition to the Modern Era*. Berkeley: University of California Press, 1996.
- Larcher, Gérard; César, Gérard and (rapporteurs).** "Rapport D'information N°286 Sur Les Actes Du Colloque « Vin, Santé Et Alimentation » Organisé Par Le Sénat Le 6 Novembre 2002," Paris: Sénat (Commission des Affaires économiques et du plan, groupe d'études Economie agricole et alimentaire), 2003.
- Laurent, Robert.** *Les Vignerons De La "Côte D'or" Au Xixè Siècle*. Paris: Société les Belles Lettres, 1958.
- Lavalle.** *Histoire Et Statistique De La Vigne Et Des Grands Vins De La Côte D'or (Réimpression De L'édition De Paris)*. Phénix édition, 1855 (1999).
- Laville, P.** "Le Terroir, Un Concept Indispensable À L'élaboration Et À La Protection Des Appellations D'origine Comme À La Gestion Des Vignobles : Le Cas De La France." *Bulletin de l'O.I.V.*, 1990, 709-710.
- Lawrence, John; Schroeder, Ted and Hayenga, Marvin.** "Evolving Producer-Packer-Customer Linkages in the Beef and Pork Industries." *Review of Agricultural Economics*, 2001, 23(3), pp. 370-85.
- Lazonick, William and West, Jonathan.** "Organizational Integration and Competitive Advantage: Explaining Strategy and Performance in American Industry," G. Dosi, D. Teece and J. Chytry, *Technology, Organization, and Competitiveness. Perspectives on Industrial and Corporate Change*. Oxford: Oxford University Press, 1998,
- Lebosse and Ouisse.** "La Transformation De La Sphère De Production Alimentaire Consécutive Au Processus De Développement Capitaliste Français," Nantes: Université de Nantes, 1972.
- \_\_\_\_\_. "La Politique D'intégration De L'agriculture Paysanne Au MPC." *Economie rurale*, 1974, 102(Juillet).
- Lee, Hyunok and Sumner, Daniel.** "Econometrics of Grape Prices in California: The Roles of Grape Supply, Location, Variety, Market Power and Contracted Quality Limits," *Vineyard Data Quantification Society*. Napa Valley, CA, 2001.
- Leffler, Keith; Malishka, Peter and Rucker, Randal.** "By-the-Each or by-the-Pound? The Role of Transaction Costs in Fresh Produce Pricing," *WP*. University of Washington, 2001.
- Leffler, Keith and Rucker, Randal.** "Transactions Costs and the Efficient Organization of Production: A Study of Timber-Harvesting Contracts." *Journal of Political Economy*, 1991, 99(5).
- Leffler, Keith; Rucker, Randal and Munn, Ian.** "The Choice among Sales Procedures: Auction V. Negotiated Sales of Private Timber," *WP*. University of Washington, 2003.
- \_\_\_\_\_. "Transaction Costs and the Collection of Information: Presale Measurement on Private Timber Sales." *Journal of Law, Economics and Organization*, 2003, 16(1), pp. 166-88.
- Legouy, François.** "La Renaissance Du Vignoble Des Hautes-Côtes De Beaune Et Des Hautes-Côtes De Nuits." *Cahiers d'Histoire de la vigne et du vin*, 2000, (1), pp. 105-21.
- Lem, Winnie.** "Household Production and Reproduction in Rural Languedoc : Social Relations of Petty Commodity Chain Production in Murviel-Les-Beziers." *Journal of Peasant Studies*, 1988, (9), pp. 500-29.
- Lence, Sergio.** "Farmland Prices in the Presence of Transaction Costs: A Cautionary Note." *American Journal of Agricultural Economics*, 2001, 83(4), pp. 985-92.
- Lévêque, François.** *Economie De La Réglementation*. Paris: La Découverte, 1998.
- Levin, Jonathan.** "Relational Incentive Contracts." *American Economic Review*, 2003, 93(3), pp. 835-57.
- Levinthal, Daniel.** "Organizational Capabilities in Complex Worlds," G. Dosi, R. R. Nelson and S. G. Winter, *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford: Oxford University Press, 2000,
- Levy, Brian and Spiller, Pablo T.** "The Institutional Foundations of Regulatory Commitment: A Comparative Analysis of Telecommunications Regulation." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1994, 10(2), pp. 201-46.

- Levy, David.** "The Transaction Cost Approach to Vertical Integration: An Empirical Examination." *The Review of Economics and Statistics*.
- Lewis, Nicolas.** "Emplacing the Filière : Theoretical Contexts for the New Zealand Wine Industry - an Exercise of Familiarisation," Dep. of Geography, University of Auckland., 2000.
- \_\_\_\_\_. "Restructuring Discourse, Space and Reregulation in New Zealand: The Case of Education Review Office," *Geography*. Auckland: University of Auckland, 2000.
- Liao, Tim Futing.** *Interpreting Probability Models : Logit, Probit, and Other Generalized Linear Models*. Sage Publications, 1994.
- Libecap, Gary D.** *Contracting for Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- \_\_\_\_\_. "Economic Variables and the Development of the Law: The Case of Western Mineral Rights." *Journal of Economic History*, 1978, 38(2 (June)).
- \_\_\_\_\_. "A Transactions-Cost Approach to the Analysis of Property Rights," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002,
- Liebowitz, Stan J. and Margolis, Stephen E.** "La Fable Du Clavier." *Réseaux*, 1998, (87).
- \_\_\_\_\_. *Winners, Losers & Microsoft. Competition and Antitrust in High Technology*. Oakland, CA: The Independent Institute, 1999.
- Liepins, Ruth and Bradshaw, Ben.** "Neo-Liberal Agriculture Discourse in New Zealand: Economy, Culture and Politics Linked." *Sociologia Ruralis*, 1999, 39(4).
- Lieverman, Marvin.** "Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test." *The Journal of Industrial Economics*, 1991, XXXIX(5).
- Lifran, Robert.** *Grandes Exploitations Et Viticulture*. Montpellier: INRA ESR Montpellier, 1975.
- \_\_\_\_\_. *Mythes Scientifiques Sur La Terre Et Les Paysans*. Montpellier: INRA ESR, 1981.
- Liger-Belair, L.M.** "Les Techniques De Vinification Des Viticulteurs De Côte D'or Et Leurs Déterminants," Purpan: ESAP, 1996.
- Ligon, Ethan.** "Contractual Arrangements for Fresh Produce in California." *ARE Update*, 2001, 5(2).
- Lilien, Gary.** "Advisor 2: Modelling the Marketing Mix Decision for Industrial Products." *Management Science*, 1979, 25, pp. 191-204.
- Lindkvist, Lars.** "Governing Project-Based Firms: Promoting Market-Like Processes within Hierarchies." *Journal of Management and Governance*, 2004, (8), pp. 3-25.
- Lindquist, Leigh Ann.** "Champagne or Champagne? An Examination of U.S. Failure to Comply with the Geographical Provisions of the Trips Agreement." *Georgia Journal of International and Comparative Law*, 1999, 27(2).
- Linnemer, Laurent.** "Price and Advertising as Signals When Some Consumers Are Informed." *International Journal of Industrial Organization*, 2002, (20).
- Lockett, Andy and Thompson, Steve.** "The Resource-Based View and Economics." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 723-54.
- Lockie, Stewart and Kitto, Simon.** "Beyond the Farm Gate: Production-Consumption Networks in Agri-Food Research." *Sociologia Ruralis*, 2000, 40(1).
- Lockie, Stewart; Lyons, Kristen; Lawrence, Geoffrey and Mummery, Kerry.** "Eating 'Green': Motivations Behind Organic Food Consumption in Australoa." *Sociologia Ruralis*, 2002, 42(1).
- Long, J. Scott.** *Confirmatory Factor Analysis : A Preface to Lisrel*. Sage Publications, 1983.
- Longhi, Christian and Quéré, Michel.** "Systèmes De Production Et D'innovation, Et Dynamique Des Territoires." *Revue Economique*, 1993, (4).
- Longuepee, Daniel.** "Coase Et Les Institutions: Une Mise Au Point," *Colloque Organisations et Institutions. "Règles, coordination, évolution"*. Amiens:, 2000.
- Lorenzen, Mark and Foss, Nicolai.** "Cognitive Coordination, Institutions, and Clusters: An Exploratory Discussion," T. Brenner and D. Fornahl, *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*. Cheltenham: Edward Elgar, 2002,
- Lotter, Françoise.** "Coûts De Transaction Et Fondements De L'intervention Publique." *Revue d'Economie Industrielle*, 1995, (71).
- Loubère, Leo A.** *The Red and the White. The History of Wine in France and Italy in the Nineteenth Century*. Albany: State University of New York Press, 1978.
- \_\_\_\_\_. *The Wine Revolution in France. The Twentieth Century*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- Lowe, Philip; Marsden, Terry and Whatmore, Sarah.** *Technical Change and the Rural Environment*. John Wiley & Sons, 1995.
- Lueck, Dean.** "The Economic Nature of Wildlife Law." *Journal of Legal Studies*, 1989, XVIII(2 (June)).
- Lueck, Dean and Miceli, Thomas J.** "Property Law," Polinsky and Shavell, *Handbook of Law and Economics*. forthcoming,
- Lundvall, Bengt-Ake.** "The Learning Economy: Challenges to Economic Theory and Policy," K. Nielsen and B. Johnson, *Institutions and Economic Change: New Perspectives on Markets, Firms and Technology*. Cheltenham: Edward Elgar, 1998, 33-54.
- Lyons, Bruce.** "Contracts and Specific Investment: An Empirical Test of Transaction Cost Theory." *Journal of Economics and Management Strategy*, 1994, 32, pp. 257-78.
- \_\_\_\_\_. "Specific Investment, Economies of Scale, and the Make-or-Buy Decision: A Test of Transaction Cost Theory." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1995, 26, pp. 431-43.
- \_\_\_\_\_. "Empirical Relevance of Efficient Contract Theory: Inter-Firm Contracts." *Oxford Review of Economic Policy*, 1996, 12, pp. 27-52.

## M

- Mabbett, Jason.** "Sociological Aspects of the Development and Current Structure of the New Zealand Wine Industry," *Sociology*. Auckland: University of Auckland, 1998.
- Mabbett, Jason and Carter, Ian.** "Contract Farming in the New Zealand Wine Industry: An Example of Real Subsumption," D. Burch, G. Jasper and L. Geoffrey, *Restructuring Global and Regional Agriculture*. Brookfield, USA: Ashgate Publishing Company, 1999,
- Macaulay, Stewart.** "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study." *American Sociological Review*, 1963, 28, pp. 55-67.
- MacDonald, James.** "Market Exchange or Vertical Integration: An Empirical Analysis." *The Review of Economics and Statistics*.
- MacMillan, Ian; Hambricj, Donald and Pennings, Johannes.** "Uncertainty Reduction and the Threat of Supplier Retaliation: Two Views of the Backward Integration Decision." *Organization Studies*, 1986, 7(3), pp. 263-78.
- Macneil, Ian.** "The Many Futures of Contract." *Southern California Law Review*, 1974, 47(May).
- Macneil, I.R.** "Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law." *Northwestern University Law Review*, 1978, 72.
- Magnien, Christine.** *Vignerons À Gevrey-Chambertin, 1847-1952*. Dijon: Editions CLEA, 2002.
- Mahoney, Joseph.** "The Choice of Organizational Form: Vertical Financial Ownership Versus Other Methods of Vertical Integration." *Strategic Management Journal*, 1992, 13.
- \_\_\_\_\_. "A Resource-Based Theory of Sustainable Rents." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 651-60.
- Mahoney, Joseph and Pandian, Rajendran.** "The Resource-Based View within the Conversation of Strategic Management." *Strategic Management Journal*, 1992, 13, pp. 363-80.
- Maillat, Denis.** "Milieux Innovateurs Et Dynamique Territoriale," *Economie Industrielle Et Économie Spatiale*. Paris: Economica, 1995,
- \_\_\_\_\_. "Du District Industriel Au Milieu Innovateur : Contribution À Une Analyse Des Organisations Productives Territorialisées," Université de Neuchatel, 1996.
- Malecki, E. J. and Oinas, P.** "Technology in Space : Tracing Spatial Systems of Innovation," *IGU Commission on the Organisation of Industrial Space Residential Conference, 3-9 August*. Göteborg, Sweden:, 1997.
- Malmberg, Anders.** "Industrial Geography : Location and Learning." *Progress in Human Geography*, 1997, 21(4), pp. 573-82.
- Malone, Thomas; Yates, Joanne and Benjamin, Robert.** "Marchés Électroniques Et Hiérarchies Électroniques." *Réseaux*, 1997, (84).
- Maloney, Michael T.** "A Study in Property Rights," *WP Clemson University.*, 1999.
- March, James and Simon, Herbert.** "Organizations Revisited." *Industrial and Corporate Change*, 1993, 2(3).
- Marette, Stéphan.** "Asymétrie D'information Sur La Qualité Et Mécanismes De Marché," *Sciences économiques*. Paris: Université Paris X-Nanterre, 1997.
- Marette, S.; Crespi, J. and Schiavina, S.** "The Role of Common Labelling in a Context of Asymmetric Information." *Cahiers de Grignon, INRA ESR*, 1998, 98(03).
- Marette, Stéphan and Raynaud, Emmanuel.** "Applications Du Droit De La Concurrence Au Secteur Agroalimentaire." *Economie rurale*, 2003, (277-279), pp. 9-22.
- Markusen, A.** "Des Lieux-Aimants Dans Un Espace Mouvant : Une Typologie Des Districts Industriels," G. Benko and A. Lipietz, *La Richesse Des Régions. La Nouvelle Géographie Socio-Économique*. Paris: PUF, 2000,
- Marnot, Bruno.** "Joseph Capus Et La Législation Sur Les Appellations D'origine Contrôlée," CERVIN, *Les Territoires De La Vigne Et Du Vin*. Bordeaux: Editions Féret, 2002,
- Marsden, Terry.** "Food Matters and the Matter of Food: Towards a New Food Governance?" *Sociologia Ruralis*, 2000, 40(1).
- Marsden, Terry; Banks, Jo and Bristow, Gillian.** "Food Supply Chain Approaches: Exploring Their Role in Rural Development." *Sociologia Ruralis*, 2000, 40(4).
- Marshak, J.** "Elements for a Theory of Teams." *Management Science*, 1955, 1(2).
- Marshall, Catherine and Rossman, Gretchen.** *Designing Qualitative Research (3rd Edition)*. Thousand Oaks: Sage Publications Inc., 1999.
- Martin, Susan Lorde.** "Direct Shipment of Wine : The Twenty-First Amendment, the Commerce Clause, and Consumer's Rights." *American Business Law Journal*, 2000, 38(1).
- Martinez, Steve.** "A Comparison of Vertical Coordination in the U.S. Poultry, Egg, and Pork Industries," *USDA Economic Research Service : Agriculture Information Bulletin*. Washington:, 2002.
- Martinez, Steve; Smith, Kevin and Zering, Kelly.** "Analysis of Changing Methods of Vertical Coordination in the Pork Industry." *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 1998, 30(2 (December)), pp. 301-11.
- Massard, Nadine.** "Externalités, Apprentissage Et Dynamique Technologique. Un Retour Sur La Notion De Réseau," B. Guilhon, P. Huard, M. Orillard and J.-B. Zimmermann, *Economie De La Connaissance Et Organisations. Entreprises, Territoires, Réseaux*. Paris: L'Harmattan, 1997,
- Massing, Michael.** "Wine's Unfortunate New Labels." *Chicago Daily Law Bulletin*, 1999, 145(28).
- Masten, Scott.** "The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry." *Journal of Law and Economics*, 1984, XXVII(October).

**Masten, Scott and Crocker, Keith.** "Efficient Adaptation in Long-Term Contracts: Take-or-Pay Provisions for Natural Gas." *American Economic Review*, 1985, 75(5), pp. 1083-93.

**Masten, Scott; Jr., James W. Meehan and Snyder, Edward A.** "The Costs of Organization." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1991, 7(1), pp. 1-25.

**Masten, Scott; Meehan, James and Snyder, Edward.** "Vertical Integration in the U.S. Auto Industry. A Note on the Influence of Transaction Specific Assets." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1989, 12.

**Masten, Scott and Saussier, Stephane.** "Econometrics of Contracts: An Assessment of Developments in the Empirical Literature on Contracting," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002,

**Mazé, Armelle.** "Mesure De La Qualité Et Choix De Fixation Des Prix," *Ecole de Chercheurs en Economie des Formes Organisationnelles*. INRA-ESR, 1998.

\_\_\_\_\_. "Coopération Et Choix Contractuels Dans L'agriculture : De Nouvelles Formes D'action Collective," *Deuxièmes journées du réseau FROG*. Ecole des Mines, Paris:, 1999.

\_\_\_\_\_. "Le Choix Des Contrats À L'épreuve De La Qualité. Une Analyse Des Mécanismes De Gouvernance Dans Le Secteur De La Viande Bovine," *Sciences Economiques*. Paris: Université Paris 1, 2000.

\_\_\_\_\_. "Bargaining Versus Posted Price Selling. Theory and Empirical Evidences," *81th EAAE Seminar Economics of Contracts in Agriculture*. Copenhagen, Denmark:, 2003.

\_\_\_\_\_. "Quality Uncertainty, Liability and Contract Formalization: Economic Determinants and Limitations," *81th EAAE Seminar Economics of Contracts in Agriculture*. Copenhagen, Denmark:, 2003.

**Mazé, A. and Galan, M.B.** "The Governance of Quality and Environmental Management Systems in Agriculture : A Transaction Cost Approach," *4th conference on Chain Management in AgriBusiness*. Wageningen:, 2000.

**Mazé, Armelle; Galan, Marie-Béatrice and Papy, François.** "The Governance of Quality and Environmental Management Systems in Agriculture: Research Issues and New Challenges," K. Hagedorn, *Environmental Co-Operation and Institutional Change*. Cheltenham: Edwar Elgar Publishing Ltd, 2002,

**McKenna, Megan; Roche, Michael and Heron, Richard Le.** "H.J. Heinz and Global Gardens: Creating Quality, Leveraging Localities." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1999, 8.

**McMichael, Philip.** "Globalization: Myths and Realities." *Rural Sociology*, 1996, 61.

\_\_\_\_\_. "World-Systems Analysis, Globalization, and Incorporated Comparison." *Journal of World System Research*, 2000, VI(3).

**McMichael, Philip and (ed).** *The Global Restructuring of Agro-Food Systems*. Ithaca: Cornell University Press, 1994.

\_\_\_\_\_. *Food and Agrarian Orders in the World-Economy*. Westport: Praeger, 1995.

**McMillan, John and Woodruff, Christopher.** "Dispute Prevention without Courts in Vietnam." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1999, 15(October).

**McWilliams, Carey.** *Factories in the Field. The Story of Migratory Farm Labor in California*. Berkeley: University of California Press, 1999 (1939).

**Meltzer, Eleanor K.** "Wine & Spirits, with Abandonment! Gatt's Impact on U.S. Trademark Law." *Journal of the Patent and Trademark Office Society*, 1996, 78(1).

**Ménard, Claude.** "Organizations as Coordinating Devices." *Metroeconomica*, 1994, 45(3), pp. 224-47.

\_\_\_\_\_. "Markets as Institutions Versus Organizations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1995, 28, pp. 161-82.

\_\_\_\_\_. "On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms : The Case of French Poultry Industry." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1996, 152, pp. 154-83.

\_\_\_\_\_. "Why Organizations Matter. A Journey Away from the Fairy Tale." *Atlantic economic journal*, 1996b, 24(December).

\_\_\_\_\_. "Le Pilotage Des Formes Organisationnelles Hybrides." *Revue Economique*, 1997, 48.

\_\_\_\_\_. "The Enforcement of Contractual Arrangements," E.-C. INRA-ESR, *Diversité des modalités contractuelles dans l'agroalimentaire*. Paris:, 1998.

\_\_\_\_\_. "Maladaptation of Regulation to Hybrid Organizationak Forms." *International Review of Law and Economics*, 1999, 18, pp. 403-17.

\_\_\_\_\_. "Une Nouvelle Approche De L'agro-Alimentaire : L'économie Néo-Institutionnelle." *Economie rurale*, 2000, (255-256).

\_\_\_\_\_. *Institutions, Contracts and Organisations*. Cheltenham: Edwar Elgar Publishing Ltd, 2000b.

\_\_\_\_\_. "Enforcement Procedures and Governance Structures: What Relationships?," C. Ménard, *Institutions, Contracts and Organization. Perspectives from New Institutional Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000c,

\_\_\_\_\_. "Methodological Issues in New Institutional Economics." *Journal of Economic Methodology*, 2001, 8(1).

\_\_\_\_\_. "Economie Néo-Institutionnelle Et Politique De La Concurrence: Les Cas Des Formes Organisationnelles Hybrides." *Economie rurale*, 2003, (45-60), pp. 9-22.

\_\_\_\_\_. "The Economics of Hybrid Organizations." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 2004, 160, pp. 1-32.

**Ménard, Claude and Saussier, Stephane.** "Contractual Choice and Performance: The Case of Water Supply in France," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002,

**Menard, Scott.** *Applied Logistic Regression Analysis*. Thousand Oaks: Sage Publications, 2002.

**Mendelson, Richard and al., et.** "Wine Trade with Canada: A Case Study in Trade Deregulation." *International Law & Business Lawyer*, 1989, 7(57).



- Mennell, Stephen.** *All Manners of Food: Eating and Taste in England and France from the Middle Ages to the Present.* Blackwell Publishers, 1995.
- Mercuro, Nicholas.** "Toward a Comparative Approach to the Study of Law and Economics," *Law and Economics*. 1995,
- Mercuro, Nicolas and Medema, Steven G.** *Economics and the Law. From Posner to Post-Modernism.* Princeton: Princeton University Press, 1997.
- Miher, Max and Chatelais-Coutois, Martin.** *L'imaginaire Du Vin.* Marseille: Edition Jeanne Laffitte, 1981.
- Milgrom, Paul and Roberts, John.** "Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity," J. Alt and K. Shepsle, *Perspectives on Positive Political Economy.* Cambridge: Cambridge University Press, 1990,
- \_\_\_\_\_. *Economics, Organization and Management.* Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1992.
- \_\_\_\_\_. "Complementarities and Fit. Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing." *Journal of Accounting and Economics*, 1995, (19), pp. 179-208.
- \_\_\_\_\_. "Complementarities and Fit. Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing." *Journal of Accounting and Economics*, 1995, 19(179-208).
- \_\_\_\_\_. *Economie, Organisation Et Management.* Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1997.
- Mintz, Sidney.** *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History.* Viking Press, 1995.
- Mollard, A.** "Qualité Et Développement Territorial. Un Outil D'analyse : La Rente," *Ecole Chercheur en Economie Spatiale et Régionale.* Le Croisic: INRA-ESR, 1999.
- Mollard, A.; Pecqueur, B. and Lacroix, Ay.** "La Rencontre Entre Qualité Et Territoire. Une Relecture De La Théorie De La Rente Dans Une Perspective De Développement Territorial," *Second International Conference of the European Society for Ecological Economics.* Genève:, 1998.
- Molnar, Joseph; Kinnican, Henry and (eds.).** *Biotechnology and the New Agricultural Revolution.* Boulder, CO: Westview Press, 1989.
- Monateri, Jean-Charles and Ruffieux, Bernard.** "Le Temps De La Quasi-Intégration: Une Approche Dynamique," J.-L. Ravix, *Cooperation Entre Les Entreprises Et Organisation Industrielle.* Paris: CNRS Editions, 1996,
- Monteverde, Kirk and Teece, David.** "Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry." *Bell Journal of Economics*, 1982, 13(1 (Spring)).
- \_\_\_\_\_. "Appropriable Rents and Quasi-Vertical Integration." *Journal of Law and Economics*, 1982, XXV(October).
- Montgomery, Cynthia and Wernerfelt, Birger.** "Diversification, Ricardian Rents, and Tobin's Q." *RAND Journal of economics*, 1988, 19(4), pp. 623-32.
- Montigaud, Jean-Claude.** "L'analyse Des Filières Agro-Alimentaires : Méthodes Et Premiers Résultats." *Economies et Sociétés*, 1992, 21(Juin), pp. 59-83.
- Moore, John.** "The Firm as a Collection of Assets." *European economic review*, 1992, (36), pp. 493-507.
- Moran, Warren.** "Rural Space as Intellectual Property." *Political Geography*, 1993, 12(3).
- \_\_\_\_\_. "The Wine Appellation as Territory in France and New-Zealand." *Annals of the Association of American Geographers*, 1993, 83(4).
- \_\_\_\_\_. "Culture Et Nature Dans La Géographie De L'industrie Viticole Néozélandaise." *Annales de Géographie*, 2000, (614-615).
- Moran, Warren; Blunden, Greg; Workman, Martin and Bradly, Adrian.** "Family Farmers, Real Regulation, and the Experience of Food Regimes." *Journal of Rural Studies*, 1996, 12(3), pp. 245-58.
- Moran, Warren; Perrier-Cornet, Philippe; Traversac, Jean-Baptiste and (coll.), Sylvain Rousset.** "Economic Organization and Territoriality within the Wine Industry of Quality : A Comparison between France and New-Zealand," B. Sylvander, D. Barjolle and F. Arfini, *The Socio-Economics of Origin Labelled Products in Agro-Food Supply Chains : Spatial, Institutional and Co-Ordination Aspects.* Versailles: INRA-Actes et Communications 17, 2000,
- Moreira, Manuel Belo.** "The Dynamics of the Global Capital and Its Consequences on Agriculture and in Rural Spaces." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 2001, 9(1).
- Morgan, Dan.** *Merchants of Grain. The Power and Profits of the Five Giant Companies at the Center of the World's Food Supply.* Lincoln, NE: iUniverse, Inc., 1979 (2000).
- Moulton, Kirby and Lapsley, James.** *Successful Wine Marketing.* Gaithersburg, Maryland:, 2002.
- Munteer, J.E.** "Brighter Prospects for United States Wine Exports: The 1983 Exchange of Letters of Understanding with the European Economic Community." *Loy. L.A. Int'l & Comp. L. J.*, 1984, 7(227).
- Mugford, A.; Leske, P.A.; Fraser, S. and Mugford, B.** "How Does the World Buy Grapes?," R. J. Blair, P. J. Williams and P. B. Hoj, *11 th Australian Wine Industry Technical Conference.* Adelaide, South Australia:, 2001.
- Munshi, M. A.** "Share the Wine - Liquor Control in Pennsylvania: A Time for Reform." *University of Pittsburgh Law Review*, 1997, 58(507).
- Murdoch, Jonathan and Miele, Mara.** "'Back to Nature': Changing 'Words of Production' in the Food Sector." *Sociologia Ruralis*, 1999, 39(4).
- Murris, Timothy; Scheffman, David and Spiller, Pablo.** "Strategy and Transaction Costs: The Organization of Distribution in the Carbonated Soft Drink Industry." *Journal of Economics and Management Strategy*, 1992, 1(1 (Spring)).
- Murtha, Thomas.** "Credible Enticements. Can Host Governments Tailor Multinational Firms' Organizations to Suit National Objectives." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1993, 1993(20).
- Mussa, M. and Rosen, S.** "Monopoly and Product Quality." *Journal of Economic Theory*, 1978, 18, pp. 301-17.

## N-O

- Navarre, Colette.** *L'oéologie*. Paris: Editions Tec & Doc, 1998.
- Nelson, Philip.** "Information and Consumer Behavior." *Journal of Political Economy*, 1970, 78(2).
- \_\_\_\_\_. "Advertising as Information." *Journal of Political Economy*, 1982, 82(4).
- Nelson, Richard R.** "The Coevolution of Technology, Industrial Structure, and Supporting Institutions," G. Dosi, D. Teece and J. Chytry, *Technology, Organization, and Competitiveness. Perspectives on Industrial and Corporate Change*. Oxford: Oxford University Press, 1998,
- Nelson, Richard R. and Winter, Sidney G.** "In Search of a Useful Theory of Innovation." *Research Policy*, 1977, 6, pp. 36-76.
- \_\_\_\_\_. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
- Niskanen, William A.** "Bureaucrats and Politicians." *Journal of Law and Economics*, 1975, 18(December), pp. 617-43.
- Noordewier, Thomas; John, George and Nevin, John.** "Performance Outcomes of Purchasing Arrangements in Industrial Buyer-Vendor Relationships." *Journal of Marketing*, 1990, (October).
- Nooteboom, Bart.** "Innovation and Inter-Firm Linkages: New Implications for Policy." *Research Policy*, 1999, 28, pp. 793-805.
- \_\_\_\_\_. "A Cognitive Theory of the Firm," ESNIE, *Workshop "The theories of the firm"*. Paris:, 2002.
- North, Douglass C.** "Economic Growth: What Have We Learned from the Past?" *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 1977, 6, pp. 157-77.
- \_\_\_\_\_. *Structure and Change in Economic History*. New York: W.W. Norton & Company, 1981.
- \_\_\_\_\_. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- \_\_\_\_\_. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives*, 1991, 5(1), pp. 97-112.
- \_\_\_\_\_. "The Paradox of the West," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1993.
- \_\_\_\_\_. "Institutions, Transaction Costs and Productivity in the Long Run," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1993b.
- \_\_\_\_\_. "The New Institutional Economics and Development," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1993c.
- \_\_\_\_\_. "Institutions and Productivity in History," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1994.
- \_\_\_\_\_. "The Historical Evolution of Politics," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1994b.
- \_\_\_\_\_. "Transaction Costs through Time," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1994c.
- \_\_\_\_\_. "Institutions Matter," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1994d.
- \_\_\_\_\_. "Institutional Change : A Framework Analysis," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1994e.
- \_\_\_\_\_. "Institutions and Credible Commitment," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1994f.
- \_\_\_\_\_. "Institutions and Productivity in History," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1994g.
- \_\_\_\_\_. "Some Fundamental Puzzles in Economic History/Development," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1995.
- \_\_\_\_\_. "Five Propositions About Institutional Change," J. Knight and I. Sened, *Explaining Social Institutions*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1995b,
- \_\_\_\_\_. "Economic Performance through Time: The Limits to Knowledge," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1996.
- \_\_\_\_\_. "Institutions, Organizations and Market Competition," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1996b.
- \_\_\_\_\_. "Where Have We Been and Where Are We Going?," *Working paper - Washington University*. Saint-Louis:, 1996c.
- \_\_\_\_\_. "Epilogue: Economic Performance through Time," L. J. Alston, T. Eggersson and D. C. North, *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996d,
- \_\_\_\_\_. "Understanding Economic Change," J. Nelson, C. Tilly and L. Walker, *Transforming Post Communist Political Economies*. Washington: National Academy Press, 1997, 13-18.
- \_\_\_\_\_. "Belief Systems, Culture, and Cognitive Science," O. Ecole Doctorale Economie, Société, *Douglass North : "Understanding the Process of Economic Change"*. FORUM, Université de Paris X, Nanterre:, 2003.
- \_\_\_\_\_. "Consciousness and Human Intentionality," O. Ecole Doctorale Economie, Société, *Douglass North : "Understanding the Process of Economic Change"*. FORUM, Université de Paris X, Nanterre:, 2003b.
- \_\_\_\_\_. "The Scaffolds Humans Erect," O. Ecole Doctorale Economie, Société, *Douglass North : "Understanding the Process of Economic Change"*. FORUM, Université de Paris X, Nanterre:, 2003c.
- \_\_\_\_\_. "The Sources of Order and Disorder," O. Ecole Doctorale Economie, Société, *Douglass North : "Understanding the Process of Economic Change"*. FORUM, Université de Paris X, Nanterre:, 2003d.
- \_\_\_\_\_. "Getting It Right and Getting in Wrong," O. Ecole Doctorale Economie, Société, *Douglass North : "Understanding the Process of Economic Change"*. FORUM, Université de Paris X, Nanterre:, 2003e.
- \_\_\_\_\_. "Improving Economic Performance," O. Ecole Doctorale Economie, Société, *Douglass North : "Understanding the Process of Economic Change"*. FORUM, Université de Paris X, Nanterre:, 2003f.
- North, Douglass and Thomas, Robert Paul.** *The Rise of the Western World. A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

- North, Douglass C. and Weingast, Barry R.** "Constitutions and Commitment : The Evolution of Institutions Governing Public Choice in the Seventeenth-Century England." *Journal of Economic History*, 1989, *XLIX* (4)(December), pp. 803-32.
- Nygaard, Berit and Storstad, Oddveig.** "De-Globalization of Food Markets? Consumer Perceptions of Safe Food : The Case of Norway." *Sociologia Ruralis*, 1998, *38*(1).
- OECD.** "Multifonctionnalité. Elaboration D'un Cadre D'analyse," Paris: Directorate for Food, Agriculture and Fisheries, OECD, 2001.
- \_\_\_\_\_. "Transaction Costs and Multifunctionality Main Issues," *Workshop on Multifunctionality*. Paris: Directorate for Food, Agriculture and Fisheries, OECD, 2001.
- OECD, Groupe de travail des politiques agricoles et marchés agricoles.** "Document Exploratoire Sur Les Évolutions Institutionnelles Destinées À Encourager La Fourniture Non Publique De Produits "Multifonctionnels" De L'agriculture : Proposition De Projet," Paris: OECD, 2003.
- Olesen, H.B.** "Contract Production of Peas." *Food Policy*, 2003, *28*, pp. 29-50.
- Olson, Mancour.** *Logique De L'action Collective*. Paris: PUF, 1987.
- Olszak, Norbert.** *Droit Des Appellations D'origine Et Indications De Provenance*. Paris: Editions Tec & Doc Lavoisier, 2001.
- Orléan, André.** "Sur Le Rôle Respectif De La Confiance Et De L'intérêt Dans La Constitution De L'ordre Marchand." *La revue du M.A.U.S.S.*, 1994, *4*(2è semestre), pp. 17-36.
- Orléan, André and (dir).** *Analyse Économique Des Conventions*. Paris: P.U.F., 1994.
- Ostrom, Elinor.** *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Oxley, Joanne.** "Institutional Environment and the Mechanisms of Governance: The Impact of Intellectual Property Protection on the Structure of Inter-Firm Alliances." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1999, *38*.

## P-Q

- Palay, Thomas.** "Comparative Institutional Economics: The Governance of Rail Freight Contracting." *Journal of Legal Studies*, 1984, *XIII*(June).
- Park, Albert; Jin, Hehui; Rozelle, Scott and Huang, Jikun.** "Market Emergence and Transition: Arbitrage, Transaction Costs, and Autarky in China's Grain Markets." *American Journal of Agricultural Economics*, 2002, *84*(1), pp. 67-82.
- Patton, Dean and Brennan, John.** "Changed Payment System for Wheat Grades: Consequences for Farming Systems in the Central West of Nsw." *Australian Agribusiness Review*, 2003, *11*.
- Pech, Rémy.** "La Politique Viti-Vinicole De La C.E.E. Et La Qualité Des Vins Européens," G. Garrier and R. Pech, *Genèse De La Qualité Des Vins*. Chaintre: Bourgogne-Publications, 1994,
- Pécheux, Thibaut.** "Le Renouveau Viticole Tonnerois: L'oeuvre De Deux Maires," J. Vigreux and S. Wolikow, *Vignes, Vins Et Pouvoirs*. Dijon: Editions Universitaires de Dijon, 2001,
- Peck, J. and Tickell, A.** "The Social Regulation of Uneven Development : 'Regulatory Deficit', England's South East, and the Collapse of Thatcherism." *Environment and planning A*, 1995, *27*.
- Peet, Richard and Watts, Michael.** *Liberation Ecologies. Environment, Development, Social Movements*. New-York: Routledge, 1996.
- Pénard, Thierry.** "Structure De Marché Et Pratiques Facilitant La Collusion: Une Approche Par La Théorie Des Jeux Répétés." *Economie rurale*, 2003, (277-279), pp. 80-98.
- Pénard, Thierry; Raynaud, Emmanuel and Saussier, Stéphane.** "Dual Distribution and Royalty Rates in Franchised Chains. An Empirical Evidence Using French Date." *Journal of Marketing Channels*, 2002.
- Peng, Mike.** "The Resource-Based View and International Business." *Journal of Management*, 2001, *27*, pp. 803-29.
- Penrose, Edith.** *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press, 1959.
- Perdue, Lewis.** *The Wrath of Grapes*. New York: Avon Books, Inc., 1999.
- Perez, Yannick.** "L'analyse Néo-Institutionnelle Des Réformes Électriques Européennes," *Sciences Economiques*. Paris: Université Jean-Monnet, 2002.
- Perloff, J. and Salop, S.** "Equilibrium with Product Differentiation." *Review of economic studies*, 1985, (52).
- Perrier-Cornet, Philippe.** *Différenciations Sociales Dans La Paysannerie Franc-Comtoise*. Dijon: INRA ESR, 1981.
- \_\_\_\_\_. "Les Mécanismes Régionaux Du Développement Agricole : Une Approche Par Les Rapports Sociaux De Production," M. Jollivet, *Pour Une Agriculture Diversifiée*. Paris: L'Harmattan, 1989,
- \_\_\_\_\_. "Les Filières Régionales De Qualité Dans L'agro-Alimentaire." *Economie rurale*, 1990, (195).
- Perrier-Cornet, P.; Albert, P.; Brossier, J.; Capt, D.; Jacotot, M.; Laporte, C.; Kroll, J.C.; Soler, L.G.; Tanguy, H. and Traversac, J.B.** "Devenir Des Appellations Régionales Dans La Filière Vitivinicole Bourguignonne," Dijon: Umr Inra-Enesad en Economie et Sociologie Rurales, 1998.
- Perrier-Cornet, Philippe; Moran, Warren and Traversac, Jean-Baptiste.** "Economic Organization and Territoriality within the Wine Industry

of Quality : A Comparison between France and New Zealand," B. Sylvander, D. Barjolle and F. Arfini, *The socio-economic of origin labelled products in agri-food supply chains : spatial, institutional and co-ordination aspects*. Le Mans: INRA-Actes et Communications, 1999.

**Perrier-Cornet, Philippe; Rousset, Sylvain and Traversac, Jean-Baptiste.** "Economic and Territorial Organization of the French Wine Industry : Burgundy within Systems of Appellations D'origine," *97 th annual meeting of The Association of American Geographers*. New-York:, 2001.

**Perrot, Anne.** "Asymétries D'information, Qualité Des Produits Et Contrats." *Gérer et comprendre. Annales des Mines*, 1992, (Mars).

\_\_\_\_\_. "L'évolution De La Politique De La Concurrence Française." *Economie rurale*, 2003, (277-279), pp. 206-17.

**Perry, Martin; Heron, Richard Le; Hayward, David and Cooper, Ian.** "Growing Discipline through Total Quality Management in a New Zealand Horticulture Region." *Journal of Rural Studies*, 1997, 13(3), pp. 289-304.

**Peteraf, Margaret.** "The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View." *Strategic Management Journal*, 1993, 14, pp. 179-88.

**Petite, G.** "La Filière Du Vacherin Mont D'or En Suisse, Une Approche Par La Théorie Des Coûts De Transaction," *Institut d'Economie Rurale*. Lausanne: Ecole Polytechnique Fédérale de Zürich, 1998.

**Pfaffmann, Eric.** "Knowledge Maturity of Products, Modularity, and the Vertical Boundaries of the Firm," N. Foss and V. Mahnke, *Competence, Governance, and Entrepreneurship. Advances in Economic Strategy Research*. Oxford: Oxford University Press, 2000,

**Phan, Denis and Sommer, Thierry.** "Que Peut Nous Apprendre La Théorie Des Coûts De Transaction Sur Les Relations Opérateurs-Équipementiers Dans Le Secteur Des Télécommunications." *Réseaux*, 1997, (84).

**Pinney, Thomas.** *A History of Wine in America from the Beginnings to Prohibition*. Berkeley: University of California Press, 1989.

**Piore, Michael and Sabel, Charles.** *Les Chemins De La Prospérité. De La Production De Masse À La Spécialisation Flexible*. Paris: Hachette, 1989.

**Pirrong, Stephen Craig.** "Contracting Practices in Bulk Shipping Markets: A Transactions Cost Explanation." *Journal of Law and Economics*, 1993, XXXVI(October).

**Pisano, Gary.** "In Search of Dynamic Capabilities: The Origins of R&D Competence in Biopharmaceuticals," G. Dosi, R. R. Nelson and S. G. Winter, *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford: Oxford University Press, 2000,

**Pitman, Russell.** "Specific Investments, Contracts, and Opportunism: The Evolution of Railroad Sidetrack Agreements." *Journal of Law and Economics*, 1991, XXXIV(October).

**Platteau, Jean-Philippe.** *Institutions, Social Norms, and Economic Development*. Harwood Academic Publishers / Routledge, 2000.

**Podolny, Joel and Page, Karen.** "Network Forms of Organization." *Annual Review of Sociology*, 1998, 24.

**Pomarici, Eugenio and Sardone, Roberto.** *Il Settore Vitivinicolo in Italia*. Istituto Nazionale di Economia Agraria (INEA), 2001.

**Poole, Nigel ; Del Campo Gomis, Francisco; Julia Igual, Juan and Vidal Gimenez, Fernando.** "Formal Contracts in Fresh Produce Markets." *Food Policy*, 1998, 23(2), pp. 131-42.

**Poppo, Laura and Zenger, Todd.** "Testing Alternative Theories of the Firm: Transaction Cost, Knowledge-Based, and Measurement Explanations for Make-or-Buy Decisions in Information Services." *Strategic Management Journal*, 1998, 19, pp. 853-77.

\_\_\_\_\_. "Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements?" *Strategic Management Journal*, 2002, (23), pp. 707-25.

**Porter, M.** *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.

**Porter, Michael.** *La Concurrence Selon Porter (Trad. Française De "on Competition"*. Paris: Editions du Village Mondial, 1999.

**Pralahad, C.K and Hamel, Gary.** "The Core Competence of the Corporation." *Harvard Business Review*, 1990, 66(May/June).

**Pritchard, Bill.** "The Regulation of Grower-Processor Relations: A Case Study from the Australian Wine Industry." *Sociologia Ruralis*, 1999, 39(2).

\_\_\_\_\_. "The Tangible and Intangible Spaces of Agro-Food Capital," *10th world congress of the International Rural Sociology Association*. Rio de Janeiro:, 2000.

\_\_\_\_\_. "Current Global Trends in the Dairy Industry," *University of Sydney.*, 2001.

**Pritchard, Bill and Fagan, Robert.** "Circuits of Capital and Transnational Corporate Spatial Behaviour: Nestlé in Southeast Asia." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1999, 8.

**Pull, Marie-Josèphe.** "Changements De Pratiques En Viticulture: La Place Laissée Aux Pratiques Respectueuses De L'environnement. Etude Sociologique Des Conceptions Des Viticulteurs. Cas De La Commune De Buxy, Saône Et Loire," Dijon: ENESAD, 2002.

**Putterman, Louis and Krozner, Randall.** *The Economic Nature of the Firm. A Reader (Second Edition)*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

**Quelin, Bertrand.** "L'outsourcing: Une Approche Par L'économie Des Coûts De Transaction." *Réseaux*, 1997, (84).

**Quélin, Bernard.** "Coopération Interentreprises Et Création De Ressources," J.-L. Ravix, *Cooperation Entre Les Entreprises Et Organisation Industrielle*. Paris: CNRS Editions, 1996,

**Quéré, Michel and Ravix, Joël Thomas.** "Proximité Et Organisation Territoriale Dans L'industrie," M. Bellet, T. Kirat and C. largeron, *Approches Muliformes De La Proximité*. Paris: Hermès, 1998,

## R

- Radner, R.** "Monitoring Cooperative Agreement on a Repeated Principal-Agent Relationship." *Econometrica*, 1981, 49(September).
- Raikes, P.; Jensen, M. F. and Ponte, S.** "Global Commodity Chain Analysis and the French Filiere Approach : Comparison and Critique." *Economy and Society*, 2000, 29(3).
- Rallet, Alain.** "De La Globalisation À La Proximité Géographique: Pour Un Programme De Recherche," J.-C. Gilly and A. Torre, *Dynamiques De Proximité*. Paris: L'Harmattan, 2000,
- Rallet, Alain and Torre, André.** "Economie Industrielle Et Économie Spatiale: Un État Des Lieux," *Economie Industrielle Et Économie Spatiale*. Paris: Economica, 1995,
- Rangone, Andrea.** "A Resource-Based Approach to Strategy Analysis in Small-Medium Sized Firms." *Small business economics*, 1999, (12).
- Rankine, Bryce.** *Making Good Wine. A Manual of Winemaking Practice for Australia and New Zealand*. Sydney: Pan MacMillan Australia, 1998.
- Rastoin, Jean-Louis.** "Les Multinationales Et Le Système Alimentaire Mondial : Tendances Stratégiques." *Economies et Sociétés*, 1992, 21(Juin), pp. 137-74.
- \_\_\_\_\_. "Système Alimentaire, Stratégies D'entreprises Et Performances Économiques," G. Miclet, L. Sirieix and S. Toyer, *Agriculture Et Alimentation En Quête De Nouvelles Légimités*. Paris: Economica, 1998,
- Rastoin, Jean-Louis and (ed.).** *Mondialisation Et Géostratégie Agroalimentaire*. Montpellier: INRA Montpellier, 1998.
- Rastoin, J.-L. and Vissac, C.V.** "Le Groupe Stratégique Des Entreprises De Terroir." *Revue Internationale des PME*, 1999, 12(1999).
- Ratti, Remigio.** "L'espace Régional Actif : Une Réponse Paradigmatique Des Régionalistes Au Débat Local-Global." *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1997, (4).
- Ravix, Jacques-Laurent..** "L'émergence De La Firme Et Des Coopérations Inter-Firmes Dans La Théorie De L'organisation Industrielle : Coase Et Richardson." *Revue d'Economie Industrielle*, 1990, (51-1).
- \_\_\_\_\_. "Introduction," , *Cooperation Entre Les Entreprises Et Organisation Industrielle*. Paris: CNRS Editions, 1996,
- Ravix, Joël Thomas.** "Connaissance, Organisation Et Coordination Industrielle: Application À L'analyse De La Certification D'entreprise," B. Guilhon, P. Huard, M. Orillard and J.-B. Zimmermann, *Economie De La Connaissance Et Organisations. Entreprises, Territoires, Réseaux*. Paris: L'Harmattan, 1997,
- Raynaud, Emmanuel.** "Propriété Et Exploitation Partagée D'une Marque Commerciale : Aléas Contractuels Et Ordre Privé," *Sciences Economiques*. Paris: Université Paris 1, 1997.
- Raynaud, Emmanuel; Sauvé, Loic and Valceschini, Egizio.** "Quality Enforcement Mechanisms and the Governance of Supply Chains in the European Agro-Food Sector," *6th annual ISNIE conference "Institutions and Performance"*. MIT, Cambridge, MA: ISNIE, 2002.
- Raynaud, Emmanuel and Valceschini, Egizio.** "Organisations Collectives Des Producteurs Et Signal Commun De Qualité: Ententes Anti-Concurrentielle Ou Structures De Gouvernance,"
- \_\_\_\_\_. "Réglementation De La Concurrence Et Coordination Inter-Entreprises: Le Cas D'une Marque Collective, Le "Label Rouge"," T. Froehlicher and S. Vendemini, *Connivences D'acteurs, Contrats, Coopération Inter-Entreprises Et Métamorphose Des Organisations*. Nancy: Presses Universitaires de Nancy, 1999,
- Raynolds, Laura and Murray, Douglas.** "Yes, We Have No Bananas: Re-Regulating Global and Regional Trade." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1998, 7.
- Reardon, Thomas; Codron, Jean-Marie; Busch, Lawrence; Bingen, James and Harris, Craig.** "Global Change in Agrifood Grades and Standards: Agribusiness Strategic Response in Developing Countries." *International food and agribusiness management review*, 2001, 2(3/4), pp. 421-35.
- Reardon, Thomas and Farina, Elizabeth.** "The Rise of Private Food Quality and Safety Standards: Illustrations from Brazil." *International food and agribusiness management review*, 2002, 4, pp. 413-21.
- Reardon, Thomas; Timmer, C. Peter; Barrett, Christopher and Berdegú, Julio.** "The Rise of Supermarkets in Africa, Asia, and Latin America." *American Journal of Agricultural Economics*, 2003, 85(5), pp. 1140-46.
- Reich, Robert.** *The Work of Nations*. New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1991.
- \_\_\_\_\_. *L'économie Mondialisée*. Paris: Dunod, 1997.
- Remenyi, Dan; Williams, Brian; Money, Arthur and Swartz, Ethné.** *Doing Research in Business and Management : An Introduction to Process and Method*. London: Sage Publications Ltd, 1998.
- Renard, Marie-Christine.** "The Interstices of Globalization : The Exemple of Fair Coffee." *Sociologia Ruralis*, 1999, 39(4).
- Rey, Patrick.** "Impact Des Accords Verticaux Entre Producteurs Et Distributeurs." *Revue Française d'Economie*, 1997, (Avril), pp. 4-55.
- Ribèreau-Gayon, Pascal.** *Le Vin*. Paris: PUF, 1999.
- Richards, Sarah E.** "American Wine's New Internationalism: Nafta's Impact on the U.S. Wine Industry in the Established Emerging Markets of Canada and Mexico." *Hastings International and Comparative Law Review*, 1996, 19(2).
- Richardson, G.B.** "The Organisation of Industry." *Economic Journal*, 1972, 82, pp. 883-96.
- Richter, M.** "Place Et Rôle Des Pratiques Dans La Caractérisation Des Terroirs En Aoc. Application À La Côte De Nuits," Dijon: ENESAD, 1996.

**Rinaudo, Yves.** *Les Vendanges De La République. Les Paysans Du Var À La Fin Du Xixe Siècle.* Lyon: Presses Universitaires de Lyon, 1982.

**Riordan, Michael and Williamson, Oliver.** "Asset Specificity and Economic Organization." *International Journal of Industrial Organization*, 1985, 3, pp. 365-78.

**Ritzer, George.** *The Mcdonaldization of Society.* Pine Forge Press, 2000.

**Roberto, Michael.** "Robert Mondavi & the Wine Industry," Cambridge, MA: Harvard Business School, 2002.

**Robertson, Paul and Langlois, Richard.** "Innovation, Networks, and Vertical Integration." *Research Policy*, 1995, 24, pp. 543-62.

**Robinson, Jancis.** *Vines, Grapes and Wines.* London: Mitchell Beazley, 1999.

**Robinson, Jancis and (ed.).** *The Oxford Companion to Wine.* London: Oxford University Press, 1999.

**Rochard, Denis.** "La Protection Internationale Des Indications Géographiques," *Faculté de Droit et des Sciences Sociales.* Poitiers: Université de Poitiers, 1999.

**Rodrick, Dani; Subramanian, Arvind and Trebbi, Francesco.** "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development," *NBER Working Paper.*, 2002.

**Roest, Kees de and menghi, Alberto.** "Reconsidering 'Traditional' Food: The Case of Parmigiano Reggiano Cheese." *Sociologia Ruralis*, 2000, 40(4).

**Rogers, Everett.** *Diffusion of Innovations (4th Edition).* New York: Free Press, 1995.

**Rogers, Everett M.** *Diffusion of Innovations (Fourth Edition).* New York: The Free Press, 1995.

**Rosen, Sherwin.** "Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition." *Journal of Political Economy*, 1974, (82).

**Rosen, S.** "Authority, Control and the Distribution of Earnings." *Bell Journal of Economics*, 1982, 13(October).

\_\_\_\_\_. "Implicit Contracts: A Survey." *Journal of Economic Literature*, 1985, 23(3).

**Rosenthal, Jean-Laurent.** *The Fruits of Revolution. Property Rights, Litigation and French Agriculture, 1700-1860.* Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

**Rosset, Peter; Rice, Robert and Watts, Michael.** "Thailand and the World Tomato: Globalization, New Agricultural Countries (Nacs) and the Agrarian Question." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1999, 8.

**Roudié, Philippe.** *Vignobles Et Vignerons Du Bordelais.* Bordeaux: Presses Universitaires de Bordeaux, 1986.

\_\_\_\_\_. "Le Rôle De L'histoire Dans L'élaboration De L'appellation Viticole En France," G. Garrier and R. Pech, *Genèse De La Qualité Des Vins.* Chaintré: Bourgogne-Publications, 1994,

**Rousseau, Christophe.** "Une Première Étape Dans L'analyse Comparative Bourgogne-Champagne," Dijon: ENESAD, 1997.

**Rumelt, Richard.** "Towards a Strategic Theory of the Firm," R. B. Lamb, *Competitive Strategic Management.* Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1984,

## S

**Saives, Anne-Laure and Lambert, Annie.** "Approche Stratégique Des Comportements Spatiaux Des Firmes : Quelles Ressources Stratégiques Territoriales Pour Les Industries Agroalimentaire?," ENITIAA-LARGEZIA, *Ecole chercheur INRA.* Le Croisic:, 1999.

**Salais, R. and Storper, M.** *Les Mondes De Production. Enquête Sur L'identité Économique De La France.* Paris: Editions de l'EHESS, 1994.

**Salop, S.** "Monopolistic Competition with Outside Goods." *Bell Journal of Economics*, 1979, 10.

**Salvatici, Luca.** "Challenges to the European Union Wine Industry and Policies: Globalization, Enlargement and Multilateral Negotiations," S. Gatti, E. Giraud-Héraud and S. Mili, *Wine in the Old World. New Risks and Opportunities.* Milan: FrancoAngeli, 2003,

**Sanchez, Ron and Mahoney, Joseph.** "Modularity, Flexibility, and Knowledge Management in Product and Organizational Design." *Strategic Management Journal*, 1995, 17, pp. 63-76.

**Saunier, P. and Shaller, B.** "La Filière Volailles De Chair : L'industrialisation Et Ses Limites En Agro-Alimentation." *Recherches économiques et sociales*, 1979, 15(Juillet).

**Saussier, Stéphane.** "Transaction Costs and Contractual Incompleteness: The Case of Electricité De France." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2000, 42, pp. 189-206.

**Sauvée, Loïc.** "Managing a Brand in the Tomato Sector: Authority and Enforcement Mechanisms in Collective Organization." *Acta Horticulturae*, 1997, 536, pp. 537-54.

\_\_\_\_\_. "Compétences, Coûts De Transaction Et Structures De Gouvernance. L'exemple Des Rapports Fournisseurs/Grandes Distribution Pour La Pomme Et La Tomate," *Ecole-chercheurs INRA-ESR, " Diversité des modalités contractuelles dans l'agro-alimentaire "*. Paris:, 1998.

**Saxenian, AnnaLee.** *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128.* Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.

\_\_\_\_\_. "Les Limites De L'autarcie : Silicon Valley Et Route 128," G. Benko and A. Lipietz, *La Richesse Des Régions. La Nouvelle Géographie Socio-Économique.* Paris: PUF, 2000,

**Schamel, Gunter.** "Individual and Collective Reputation Indicators of Wine Quality," *Center for International Economic Studies, Adelaide University.* Adelaide:, 2000.

- Schamel, Gunter and Anderson, Kym.** "Wine Quality and Varietal, Regional and Winery Reputations: Hedonic Prices for Australia and New Zealand," *Center for International Economic Studies, Adelaide University*. Adelaide:, 2001.
- Schroeder, Ted and Graff, Jennifer.** "Estimated Value of Increased Pricing Accuracy for Fed Cattle." *Review of Agricultural Economics*, 2000, 22(1), pp. 89-101.
- Scott, Dick.** *Winemakers of New Zealand*. Auckland: Southern Cross Book, 1964.
- \_\_\_\_\_. *A Stake in the Country. Assid Abraham Corban and His Family 1892-1977*. Auckland: Southern Cross Book, 1977.
- Sebillotte, Michel; Aigrain, Patrick; Hannin, Hervé and Sebillotte, Clementina.** *Prospective Vignes Et Vins. Scénarios Et Défis Pour La Recherche Et Les Acteurs*. Paris: Editions INRA, 2003.
- Selznick, Philip.** *Leadership in Administration. A Sociological Interpretation*. Berkeley: University of California Press, 1957.
- Sena, Vania.** "The Return of the Prince of Denmark: A Survey on Recent Developments in the Economics of Innovations." *The Economic Journal*, 2004, 114(June), pp. 312-32.
- Servolin, Claude.** "Aspects Économiques De L'absorption De L'agriculture Dans Le Mode De Production Capitaliste," Y. Tavernier, M. Gervais and C. Servolin, *L'univers Politique Des Paysans*. Paris: Armand Colin, 1972,
- Severac, Georges.** "L'intégration Verticale En Agriculture." *Annales de l'INRA*, 1961, (47).
- Shabram, Patrick L.** "Redefining Appellation Boundaries in the Russian River Valley, California," San Jose State University, 1998.
- Shanin, Theodor.** *Peasants and Peasant Societies. Selected Readings*. Oxford, UK: Basil Blackwell, 1971.
- Shapiro, Carl.** "Premium for High Quality Products as Returns to Reputation." *Quarterly Journal of Economics*, 1983, 98, pp. 659-80.
- Shapiro, Carl and Varian, Hal.** "The Art of Standards Wars." *California Management Review*, 1999, 41(2), pp. 8-32.
- Shaw, D.S.** "Firm Export Strategies and Firm Export Performance in the Us Wine Industry: A Longitudinal Study," *Philosophy*. Purdue: Purdue University, 1996, 228.
- Shelanski, H. and Klein, P.** "Empirical Research in Transaction Costs Economics: A Review and Assessment." *Journal of Law, Economics and Organization*, 1995, 11(October).
- Shelanski, Howard A. and Klein, Peter G.** "Empirical Research in Transaction Cost Economics. A Review and Assessment," G. R. Caroll and D. J. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies. The Transaction Cost Economics Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 1999,
- Sheshinski, E.** "Price, Quality and Quantity Regulation in Monopoly." *Econometrica*, 1976, 43.
- Shirley, Mary.** "Bureaucrats in Business: The Roles of Privatization Versus Corporization in State-Owned Enterprise Reform." *World Development*, 1998, 27(1).
- Shirley, Mary and (ed.).** *Thirsting for Efficiency. The Economics and Politics of Urban Water Reform*. Washington, DC: The World Bank / Pergamon Press, 2002.
- Shonlau, Matthias; Fricker, Ronald and Elliott, Marc.** *Conducting Research Surveys Via E-Mail and the Web*. Rand Corporation, 2002.
- Sierra, C.** "Proximité(S), Interactions Technologiques Et Territoriales : Une Revue." *Revue d'Economie Industrielle*, 1997, (82).
- Silverman, Brian; Nickerson, Jack and Freeman, John.** "Profitability, Transactional Alignment, and Organizational Mortality in the U.S. Trucking Industry." *Strategic Management Journal*, 1997, 18(Summer).
- Simon, Herbert.** "The Architecture of Complexity." *Proceedings of the American Philosophical Society*, 1962, 156(December).
- \_\_\_\_\_. *Administrative Behavior (Fourth Edition)*. New York: The Free Press, 1997.
- \_\_\_\_\_. "Theory of Bounded Rationality," Radner and M. Guire, *Decision and Organisations*. Amsterdam: North Holland Pub. Comp., 1972,
- \_\_\_\_\_. "From Substantive to Procedural Rationality," S. Latsis, *Methods and Appraisals in Economics*. Cambridge University Press, 1976,
- Sims, Eric N.** "A Study of the California Wine Industry and an Analysis of the Effects of the Canadian-United States Free Trade Agreement on the Wine Sector, with a Note on the Impact of the North American Free Trade Agreement on California Wine Exports," University of Arkansas, 1995.
- Sklair, Leslie.** "Competing Conceptions of Globalization." *Journal of World System Research*, 1999, V(2).
- Smallwood, Dennis E. and Conlisk, John.** "Product Quality in Markets Where Consumers Are Imperfectly Informed." *The Quarterly Journal of Economics*, 1979, XCIII(1).
- Smart, Richard and Robinson, Mike.** *Sunlight into Wine : A Handbook for Winegrape Canopy Management*. Adelaide: Winetitles, 1991.
- \_\_\_\_\_. *Sunlight into Wine : A Handbook for Winegrape Canopy Management*. Adelaide: Winetitles, 1991.
- Smiley, Robert.** "Strategies for an Increasingly Concentrated Market," *Wine Industry Financial Symposium*. Napa Valley Marriott:, 2002.
- Soler, L.G. and Tanguy, H.** "Relations Contractuelles Et Négociations Inter-Professionnelles Dans Le Secteur Des Vins De Champagne." *Gérer et Comprendre*, 1998, (51).
- Sonnenfeld, David; Schotzko, Thomas and Jussaume, Raymond.** "Globalization of the Washington Apple Industry: Its Evolution and Impacts." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1998, 7.
- Spahni, Pierre.** "World Wine Developments in the 1990's: An Update on Trade," *Center for International Economic Studies, Adelaide University*. Adelaide:, 1999.
- \_\_\_\_\_. *The International Wine Trade (2nd Edition)*. Cambridge: Woodhead Publishing Ltd, 2000.

**Spector, Paul.** *Summated Rating Scale Construction : An Introduction*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1992.

**Spence, Michael.** "Job Market Signaling." *The Quarterly Journal of Economics*, 1973, 87(3).

\_\_\_\_\_. "Monopoly, Quality, and Regulation." *Bell Journal of Economics*, 1976, 6(2).

**Spence, Michael A.** "Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets," *Nobel Prize Lecture.*, 2001.

**Spiller, Pablo.** "Institutions and Commitment," G. R. Carroll and D. J. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies. The Transaction Cost Economics Perspective*. Oxford: Oxford University Press, 1999,

**Srivastava, Rajendra; Fahey, Liam and Christensen, H. Kurt.** "The Resource-Based View and Marketing: The Role of Market-Based Assets in Gaining Sustainable Advantage." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 777-802.

**Stake, Robert.** *The Art of Case Study Research*. London: Sage Publications Ltd, 1995.

**Stanziani, Alessandro.** "Produits, Normes Et Dynamiques Historiques." *Sociologie du travail*, 2003, (45), pp. 259-66.

\_\_\_\_\_. "Introduction," A. Stanziani, *La Qualité Des Produits En France (Xviiiè-Xxe Siècles)*. Paris: Belin, 2003,

\_\_\_\_\_. "La Construction De La Qualité Du Vin, 1880-1914," A. Stanziani, *La Qualité Des Produits En France (Xviiiè-Xxe Siècles)*. Paris: Belin, 2003,

**Staropoli, Carine.** "Conception De Marchés Efficaces Pour Les Secteurs Déréglementés. Le Cas Des Marchés De Gros D'électricité," *Sciences Economiques*. Paris: Université Jean-Monnet, 2001.

**Steiner, B.** "In Vino Veritas : Does Origin Truly Matter ?," B. Sylvander, D. Barjolle and F. Arfini, *The socio-economic of origin labelled products in agri-food supply chains : spatial, institutional and co-ordination aspects*. Le Mans: INRA-Actes et Communications, 1999.

**Steinfeld, Charles and Caby, Laurence.** "Changer Les Relations Dans La Société De L'information. Les Effets Des Infrastructures De L'information Sur Les Relations Entre Usagers Professionnels." *Réseaux*, 1997, (84).

**Stempert, Philippe.** "Organisation De L'échange Et Coopération Dans Le Cadre Williamsonien," J.-L. Ravix, *Coopération Entre Les Entreprises Et Organisation Industrielle*. Paris: CNRS Editions, 1996,

**Stigler, George.** "The Economics of Information." *Journal of Political Economy*, 1961, 69(3).

\_\_\_\_\_. "Information in Labor Market." *Journal of Political Economy*, 1962, 70(5).

\_\_\_\_\_. *The Organization of Industry*. Chicago: The University of Chicago Press, 1968.

**Stiglitz, Joseph.** "Incentives and Risk Sharing in Sharecropping." *Review of economic studies*, 1974, XLI(2), pp. 219-55.

\_\_\_\_\_. "Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization : Methodological Remarks for Development Economics," P. Bardhan, *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford: Clarendon Press, 1989, 408

\_\_\_\_\_. "Information and the Change in the Paradigm in Economics." *American Economic Review*, 2002, 92(3).

**Stone, Andrew; Levy, Brian and Paredes, Ricardo.** "Public Institutions and Private Transactions: A Comparative Analysis of the Legal and Regulatory Environment for Business Transactions in Brazil and Chile," L. J. Alston, T. Eggersson and D. C. North, *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996,

**Storper, Michael.** "The Regional World." 1993. Routledge.

\_\_\_\_\_. "La Géographie Des Conventions: Proximité Territoriale, Interdépendances Non Marchandes Et Développement Économiques," *Economie Industrielle Et Économie Spatiale*. Paris: Economica, 1995,

**Storper, M. and Harrisson, B.** "Flexibilité, Hiérarchie Et Développement Régional : Les Changements De Structure Des Systèmes Productifs Industriels Et Leurs Nouveaux Modes De Gouvernance Dans Les Années 90," G. Benko and A. Lipietz, *Les Régions Qui Gagnent*. Paris: PUF, 1992,

**Stuller, Jay and Martin, Glen.** *Through the Grapevine: The Real Story Behind America's \$8billion Wine Industry*. San Francisco: HarperCollins, 1994.

**Sullivan, Charles.** *A Companion to California Wine*. Berkeley: University of California Press, 1998.

**Sumner, Daniel; Bombrun, Helen; Alston, Julian and Heinen, Dale.** "The Wine and Winegrape Industry in North America," E. Elgar, *Globalization of the World'S Wine Markets*. London: Kym Anderson, 2002,

**Sykuta, Michael and Parcell, Joseph.** "Contract Structure and Design in Identity Preserved Soybean Production," *University of Missouri CORI Working Paper*. Columbia:, 2002.

\_\_\_\_\_. "Contract Structure and Design in Identity Preserved Soybean Production." *Review of Agricultural Economics*, 2003, 25(2), pp. 332-50.

**Szybillo, George and Jacoby, Jacob.** "Intrinsic Versus Extrinsic Cues as Determinants of Perceived Product Quality." *Journal of Applied Psychology*, 1974, 59(1).



## T-V

- Tadelis, S.** "What's in a Name? Reputation as a Tradeable Asset." *American Economic Review*, 1999, (89).
- Tanaka, Keiko; Juska, Arunas and Busch, Lawrence.** "Globalization of Agricultural Production and Research: The Case of the Rapeseed Subsector." *Sociologia Ruralis*, 1999, 39(1).
- Tanguy, Corinne.** "La Modification Des Routines Organisationnelles. Support De La Dynamique Innovante Des Firmes," M. Baslé, R. Delorme, J.-L. Lemoigne and B. Paulré, *Approches Évolutionnistes De La Firme Et De L'industrie*. Paris: L'Harmattan, 1999,
- Taylor, Peter J.** *Geographies of Global Change : Remapping the World in the Late Twentieth Century.*, 1998.
- Tchappa, Flavien.** "L'Ouverture Des Réseaux Électriques Des Pays D'Afrique Subsaharienne Aux Capitaux Privés. Choix Organisationnels Et Contraintes Institutionnelles," *Sciences Economiques*. Paris: Université Jean-Monnet, 2002.
- Teece, David.** "Technology Transfer by Multinational Firms: The Resource Cost of Transferring Technological Know-How." *The Economic Journal*, 1977, 87(June).
- \_\_\_\_\_. "Economies of Scope and the Scope of the Enterprise." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1980, 1, pp. 223-33.
- \_\_\_\_\_. "Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1982, 3, pp. 39-63.
- \_\_\_\_\_. "Competition, Cooperation, and Innovation. Organizational Arrangements for Regimes of Rapid Technological Progress." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1992, 18, pp. 1-25.
- \_\_\_\_\_. "Firm Organization, Industrial Structure, and Technological Innovation." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1996, 31, pp. 193-224.
- Teece, David and Pisano, Gary.** "The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction." *Industrial and Corporate Change*, 1994, 3(3).
- Teece, David; Pisano, Gary and Shuen, Amy.** "Dynamic Capabilities and Strategic Management." *Strategic Management Journal*, 1997, 18(7), pp. 509-33.
- \_\_\_\_\_. "Dynamic Capabilities and Strategic Management," G. Dosi, R. R. Nelson and S. G. Winter, *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford: Oxford University Press, 2000,
- Teiser, Ruth and Harroun, Catherine.** *Winemaking in California*. New York: McGrawHill, 1983.
- Telfer, David.** "Strategic Alliances Along the Niagara Wine Route." *Tourism Management*, 2001, 22, pp. 21-30.
- Terraza, M.** *Analyse Spectrale De L'indice Nominal Des Prix Du Vin De Consommation Courante*. Montpellier:, 1977.
- Thiébaud, Luc.** "Environnement, Agro-Alimentaire Et Qualité," F. Nicolas and E. Valceshini, *Agro-Alimentaire : Une Économie De La Qualité*. INRA Economica, 1995,
- Tirole, Jean.** "A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality)." *Review of economic studies*, 1996, 63(1-22).
- Torre, A.** "Systèmes Productifs Locaux. Introduction," A. e. al., *Traité D'economie Industrielle*. Paris: Economica, 1990,
- Touzard, Jean-Marc.** "Crises Sectorielles Et Dynamiques Régionales : Les Reconstitutions De L'agriculture En Languedoc-Roussillon," *Economie et Gestion*. Montpellier: ENSAM, 1994.
- \_\_\_\_\_. "Régulation Sectorielle, Dynamique Régionale Et Transformation D'un Système Productif Localisé: Exemple De La Viticulture Languedocienne," G. Allaire and R. Boyer, *La Grande Transformation De L'agriculture*. Paris: Economica, 1995,
- \_\_\_\_\_. \_\_\_\_\_. "Proximité Et Coordination Économique : Quelques Enseignements De La Viticulture Languedocienne," *Séminaire d'économie viti-vinicole INRA-ESR*. Dijon:, 1997.
- Touzard, Jean-Marc and Draperi, Jean-François.** *Les Coopératives Entre Territoires Et Mondialisation*. Paris: L'Harmattan, 2003.
- Townsend, R.F.; Kirsten, J. and Vink, N.** "Farm Size, Productivity and Returns to Scale in Agriculture Revisited: A Case Study of Wine Producers in South Africa." *Agricultural Economics*, 1998, 19, pp. 175-80.
- Traill, W. Bruce and Meulenberg, Matthew.** "Innovation in the Food Industry." *Agribusiness*, 2002, 18(1).
- Traversac, J.B.; Giraud-Héraud, E.; Moran, W. and Perrier-Cornet, P.** "Essai D'analyse Prospective Dans Le Secteur Viti-Vinicole," O. I. d. I. V. e. d. Vin, *25ème Congrès Mondial de l'OIV*. Paris: O.I.V., 2000.
- Traversac, J.B.; Hilal, M. and Moran, W.** "Essai De Modélisation De La Dynamique Des Vignobles Régionaux," V.D.Q.S, *6ème conférence Oenométrie*. Ajaccio: V.D.Q.S, 1998.
- Traversac, J.B.; Kroll, J.C.; Soler, L.G. and Tanguy, H.** "Devenir Des Appellations Régionales Dans La Filière Vitivinicole Bourguignonne," Dijon: Umr Inra-Enesad en Economie et Sociologie Rurales, 2001.
- Tsoulouhas, T and Vukina, Tomislav.** "Integrator Contracts with Many Agents Bankruptcy." *American Journal of Agricultural Economics*, 1999, (81), pp. 61-74.
- Tullock, Gordon.** "Efficient Rent Seeking," V. P. Goldberg, *Readings in the Economics of Contract Law*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989,
- Turrentine, Bill.** "Maximizing Brand Value with Supply Chain Management," *Wine Industry Financial Symposium*. Napa Valley Marriott:, 2002.
- Umbeck, John.** "Might Makes Rights: A Theory of the Formation and Initial Distribution of Property Rights." *Economic Inquiry*, 1981, XLX(January).
- Unwin, Tim.** *Wine and the Vine : An Historical Geography of Viticulture and the Wine Trade*. New-York: Routledge, 1991.

- Urban, Thomas and Goldberg, Ray.** "Robert Mondavi Corporation," *Harvard Business School*. Cambridge, MA., 2000.
- Valadier.** "L'appellation D'origine Contrôlée : Un Instrument De Développement Économique." *EFA*, 1999, (304).
- Valceshini, E.** "Crédibilité Des Stratégies De Signalisation De La Qualité Et Structures De Gouvernance. Les Enseignements Des Produits D'origine," E.-C. INRA-ENESAD, *Diversité des modalités contractuelles dans l'agro-alimentaire*. Paris:, 1998.
- Vandecandelaere, E.** "Les Fondements Économiques D'un SPAT : Système Productif Agroalimentaire Et Touristique. Le Cas Des Routes Des Vins," *XXXIXème Colloque de l'ASRDLF : Concentration et ségrégation, dynamiques et inscriptions*. Lyon: Association de Science Régionale De Langue Française, 2003.
- Varian, Hal R.** *Analyse Microéconomique*. De Boeck: Bruxelles, 1995.
- Vatne, E.** "Local Resource Mobilisation and Internationalisation Strategies in Small and Medium Sized Enterprises." *Environment and planning A*, 1995, 27.
- Vaudour, Emmanuelle.** *Les Terroirs Viticoles. Définition, Caractérisation Et Protection*. Paris: Dunod-Editions La Vigne, 2003.
- Vellema, Sietze.** "Agribusiness Control in Philippine Contract Farming: From Formality to Intervention." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1999, 8.
- Velly, Roman Le.** "La Notion D'encastrement: Une Sociologie Des Échanges Marchands." *Sociologie du travail*, 2002, (44).
- Veltz, Pierre.** "D'une Géographie Des Coûts À Une Géographie De L'organisation. Quelques Thèses Sur L'évolution Des Rapports Entreprises/Territoires." *Revue Économique*, 1993, (4).
- \_\_\_\_\_. *Mondialisation, Villes, Et Territoires. L'économie D'archipel (Troisième Édition)*. Paris: PUF, 2000.
- Vercammen, James.** "Cooperative Investment and the Value of Contracting with Transaction Costs." *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 2003, 1(1).
- Vergopoulos, Kostas.** *La Question Paysanne Et Le Capitalisme*. Paris: Anthropos, 1974.
- Verhaegen, Ingrid and Huylenbroeck, Guido Van.** "Costs and Benefits for Farmers Participating in Innovative Marketing Channels for Quality Food Products." *Journal of Rural Studies*, 2001, 17.
- Vermorel, Victor.** *Les Vins Du Beaujolais, Étude Et Classement Par Ordre De Mérite, Nomenclature Des Clos Et Propriétaires (Réimpression De L'édition De Dijon)*. Michaut-A l'Enseigne du Porte-Pot, 1894 (1992).
- Vialard, Antoine.** "L'idée De Qualité Dans Le Droit Viti-Vinicole Du Xxe Siècle," CERHIR, *Le Vin À Travers Les Âges. Produit De Qualité, Agent Économique*. Bordeaux: Editions Féret, 2001,
- \_\_\_\_\_. "La Délimitation Des Aires D'appellation D'origine," CERVIN, *Les Territoires De La Vigne Et Du Vin*. Bordeaux: Editions Féret, 2002,
- Villiers, Marc de.** *The Heartbreak Grape: A California Winemaker's Search for the Perfect Pinot Noir*. San Francisco: HarperCollinsWest, 1994.
- Vince, Kyra.** "In Vino Veritas? A Consumer Protection Study of the New Zealand Wine Industry," *Law School*. Auckland: University of Auckland, 2000.
- Vine, Richard P.** "The Negotiant-Shipper as the Remote Market for Eastern U.S. Boutique Table Wines," Mississippi State University, 1984.
- Vining, Aidan and Globerman, Steven.** "A Conceptual Framework for Understanding the Outsourcing Decision." *European Management Journal*, 1999, 17(6), pp. 645-54.
- Vukina, Tomislav.** "The Relationship between Contracting and Livestock Waste Pollution." *Review of Agricultural Economics*, 2003, 25(1), pp. 66-88.

## W

- Walker, Gordon and Poppo, Laura.** "Profit Centers, Single-Source Suppliers, and Transaction Costs." *Administrative Science Quarterly*, 1991, 36.
- Walker, Gordon and Weber, David.** "A Transaction Cost Approach to Make-or-Buy Decisions." *Administrative Science Quarterly*, 1984, 29.
- Wallerstein, Immanuel.** *Le Mercantilisme Et La Consolidation De L'économie-Monde Européenne, 1600-1750. Tome 2 De : Le Système Du Monde. Du Xvè Siècle À Nos Jours*. Paris: Flammarion, 1985.
- \_\_\_\_\_. *Capitalisme Et Économie-Monde, 1450-1640. Tome 1 De : Le Système Du Monde. Du Xvè Siècle À Nos Jours*. Paris: Flammarion, 1985.
- \_\_\_\_\_. *The Essential Wallerstein*. New Press, 2000.
- Wang, Eric.** "Transaction Attributes and Software Outsourcing Success: An Empirical Investigation of the Transaction Cost Theory." *Info Systems J*, 2002, (12), pp. 153-81.
- Ward, William A. and Hite, James C.** "Asset Fixity, Asset Specificity and Regional Economic Change : Hypothesis and Implications," Clemson University, 1999.
- Watts, Michael.** "Development Iii : The Global Agrofood System and Late Twentieth Century Development (or Kautsky Redux)." *Progress in Human Geography*, 1996, 20(2), pp. 230-45.
- Watts, Michael and Little, Jo.** *Living under Contract : Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa.*, 1994.

**Weatherspoon, Dave D.; Alade, Julius A. and Danley, Cheryl.** "Emerging Business : The South African Wine Industry Case," Michigan State University, 1999.

**Weiss, Ari.** "The Role of Firm-Specific Capital in Vertical Mergers." *Journal of Law and Economics*, 1992, XXXV(April).

**Wells, Miriam.** *Strawberry Fields. Politics, Class, and Work in California Agriculture.* Ithaca: Cornell University Press, 1996.

**Wernerfeld, Birger.** "A Resource-Based View of the Firm." *Strategic Management Journal*, 1984, 5, pp. 171-80.

**Wernerfelt, B.** "Umbrella Branding as Signal of New Product Quality: A, Exemple of Signalling by Posting a Bond." *RAND Journal of economics*, 1988, (19).

**Wesley, David; Golden, Brian and Lane, Henry.** "Robert Mondavi Corporation: Caliterra," *Richard Ivey School of Business.*, 1999.

**Whatmore, Sarah; Munton, Richard; Little, Jo and Marsden, Terry.** "Towards a Typology of Farm Business in Contemporary British Agriculture." *Sociologia Ruralis*, 1987, XXVII(2/3).

**Wiggins, Steven.** "The Comparative Advantage of Long-Term Contracts and Firms." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1999, 6(1).

**Williams, Andrew.** *Flying Winemakers. The New World of Wine.* Adelaide, Australia: Winetitles, 1995.

**Williamson, Oliver E.** "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations." *American Economic Review*, 1971, 61(May), pp. 112-23.

\_\_\_\_\_. *Market and Hierarchies. Antitrust Analysis.* New-York: The Free Press, 1975.

\_\_\_\_\_. "Franchise Bidding for Natural Monopoly—in General an with Respect to Catv." *Bell Journal of Economics*, 1976, 7(Spring), pp. 73-104.

\_\_\_\_\_. "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange." *American Economic Review*, 1983, 73(4 (September)), pp. 519-40.

\_\_\_\_\_. *The Economic Institutions of Capitalism.* New York: The Free Press, 1985.

\_\_\_\_\_. "Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives." *Administrative Science Quaterly*, 1991, 36, pp. 269-96.

\_\_\_\_\_. "Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1991b, 7(special issue).

\_\_\_\_\_. "Strategizing, Economizing, and Economic Organization." *Strategic Management Journal*, 1991c, 12(special issue).

\_\_\_\_\_. "The Logic of Economic Organization," O. E. Willamson and S. G. Winter, *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development.* Oxford: Oxford University Press, 1991d,

\_\_\_\_\_. "Markets, Hierarchies, and the Modern Corporation. An Unfolding Perspective." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1992, 17, pp. 335-52.

\_\_\_\_\_. "Calculativeness, Trust, and Economic Organization." *Journal of Law and Economics*, 1993, 36(April).

\_\_\_\_\_. *Les Institutions De L'économie.* Paris: Interédititions, 1994.

\_\_\_\_\_. "Some Uneasiness with the Coase Theorem: Comment." *Japan and the World Economy*, 1995, 7, pp. 9-11.

\_\_\_\_\_. *Organization Theory. From Chester Barnard to the Present and Beyond.* Oxford: Oxford University Press, 1995b.

\_\_\_\_\_. *The Mechanisms of Governance.* Oxford: Oxford University Press, 1996.

\_\_\_\_\_. "Transaction Cost Economics and the Carnegie Connection." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1996, 31, pp. 149-55.

\_\_\_\_\_. "Transaction Cost Economics and Organization Theory," G. Dosi, D. Teece and J. Chytry, *Technology, Organization, and Competitiveness. Perspectives on Industrial and Corporate Change.* Oxford: Oxford University Press, 1998,

\_\_\_\_\_. "Some Reflections," G. Carroll and D. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies.* New York: Oxford University Press, 1999,

\_\_\_\_\_. "Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1999b, 15(April).

\_\_\_\_\_. "Strategy Research: Governance and Competence Perspectives." *Strategic Management Journal*, 1999c, 20.

\_\_\_\_\_. "Revisiting Legal Realism. The Law, Economics, and Organization Perspective," G. R. Carroll and D. J. Teece, *Firms, Markets, and Hierarchies. The Transaction Cost Economics Perspective.* Oxford: Oxford University Press, 1999d,

\_\_\_\_\_. "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead." *Journal of Economic Literature*, 2000, 38(September).

\_\_\_\_\_. "Strategy Research: Competence and Governance Perspectives," N. Foss and V. Mahnke, *Competence, Governance, and Entrepreneurship. Advances in Economic Strategy Research.* Oxford: Oxford University Press, 2000b,

\_\_\_\_\_. "The Lens of Contract: Private Ordering." *AEA Papers and Proceedings*, 2002, 90(2).

\_\_\_\_\_. "The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract." *Journal of Economic Perspectives*, 2002b, 16(3).

\_\_\_\_\_. "Contract and Economic Organization," E. Brousseau and J.-M. Glachant, *The Economics of Contracts : Theories and Applications.* Cambridge: Cambridge University Press, 2002c,

**Williamson, Oliver E. and Masten, Scott.** *The Economics of Transaction Costs.* Cheltenham: Edwar Elgar Publishing Ltd, 1999.

- Williamson, Oliver E.; Wachter, Michael and Harris, Jeffrey.** "Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange." *Bell Journal of Economics*, 1975, 6, pp. 250-78.
- Winer, Russel S.** *Marketing Management*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 2000.
- Winiecki, Jan.** "Why Economic Reforms Fail in the Soviet System: A Property Rights-Based Approach." *Economic Inquiry*, 1990, 28(April).
- Winter, Sidney G.** "On Coase, Competence, and the Corporation," O. E. Williamson and S. G. Winter, *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, 1991,
- Wittwer, Glyn and Anderson, Kym.** "Accounting for Growth in the Australian Wine Industry, 1987 to 2003," *Center for International Economic Studies, Adelaide University*. Adelaide:, 2000.
- Wittwer, Glyn; Berger, Nick and Anderson, Kym.** "A Model of the World's Wine Markets." *Economic Modelling*, 2003, 20, pp. 487-506.
- Wold Bank, (team led by Mary Shirley).** *Bureaucrats in Business : The Economic Politics of Government Ownership*. New York: Oxford University Press, 1995.
- Womack, James and Jones, Daniel.** *Penser L'entreprise Au Plus Juste*. Paris: Editions Village Mondial, 1996.
- Wood, Danielle and Anderson, Kym.** "What Determines the Future Value of an Icon Wine? Evidence from Australia," *Center for International Economic Studies, Adelaide University*. Adelaide:, 2002.
- Workman, Martin.** "Geographic Organisation of the Wine Industry in New Zealand," *Dept. of Geography*. Auckland: The University of Auckland, 1993.
- World Bank, Staff.** "Report 2002: Building Institutions for Markets," Washington, DC: World Bank, 2002.
- Wright, Patrick; Dunford, Benjamin and Snell, Scott.** "Human Resources and the Resource Based View of the Firm." *Journal of Management*, 2001, 27, pp. 701-21.

## X-Z

- Xia, Tian and Sexton, Richard.** "The Competitive Implications of Top-of-the-Market and Related Contract-Pricing Clauses." *American Journal of Agricultural Economics*, 2004, 86(1), pp. 124-38.
- Yenal, Nuri Zafer.** "Food Tnc's, Intellectual Property Investments and Post-Fordist Food Consumption: The Case of Unilever and Nestlé in Turkey." *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 1999, 8.
- Yin, Robert.** *Case Study Research : Design and Methods*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications Inc., 2003.
- Young, Allyn A.** "Increasing Returns and Economic Progress." *The Economic Journal*, 1928, 39, pp. 527-42.
- Zaharieva, Elissaveta; Gorton, Matthew and Lingard, John.** "Procurement Mechanisms and the Emergence of New Governance Structures in the Ceecs: Evidence from the Bulgarian Wine Industry." *Journal of Purchasing & Supply Management*, 2003, (9), pp. 235-45.
- Zander, Ivo.** "How Do You Mean 'Global'? An Empirical Investigation of Innovation Networks in the Multinational Corporation." *Research Policy*, 1999, 28, pp. 195-213.
- Zhao, Xueyan.** "Who Bears the Burden and Who Receives the Gain? -the Case of Gwrdc R&D Investments in the Australian Grape and Wine Industry." *Agribusiness*, 2003, 19(3).
- Zhao, Xueyan; Anderson, Kym and Wittwer, Glyn.** "Who Gains from Australian Generic R&D and Promotion?," *Center for International Economic Studies, Adelaide University*. Adelaide:, 2002.
- Zimmermann, J.B.** "Dynamiques Industrielles : Le Paradoxe Du Local," A. Rallet and A. Torre, *Economie Industrielle Et Economie Spatiale*. Paris: Economica, 1995,
- "The New Zealand Wine Industry. A Study and Development Plan, 1978.," Auckland: Wine Institute of New Zealand, 1979.
- "Mid Term Review of the Wine Industry Development Plan to 1986," Auckland: The Inter-departmental overview Committee, NZ, 1986.
- "The New Zealand Grape Growers Council Incorporated," *S M Lojkin*. Commerce Commission of New Zealand, 1991.
- "Les Contrôles Viti-Vinicoles Systèmes Et Pratiques," P. U. d'Aix-Marseille, *Actes du Deuxième Symposium International du droit de la vigne et du vin*. Suze-la-Rousse: Faculté de Droit et de Science Politique d'Aix Marseille, 1994.
- "The Economic Impacts of the Proposed Alcohol and Tobacco Tax Initiative on California's Wine Industry," *Senate Select Committee on California's Wine Industry*. Sacramento: Senate Publications, 1996.
- "Supply and Demand Trends in California's Wine Industry: How Long Can the Current Wine Boom Last?," *Senate Select Committee on California's Wine Industry*. Sacramento: Senate Publications, 1996.
- "Informational Hearings on Tied-House Laws," *Senate Committee on Governmental Organization*. Sacramento: Senate Publications, 1996.
- "The Economic Impacts of the Proposed Alcohol and Tobacco Tax Initiative on California's Wine Industry," *Senate Select Committee on California's Wine Industry*. Sacramento: Senate Publications, 1996.
- "Rapport D'activité De La Dgccrf," Paris: Ministère des Finances, 1996.
- "Montana Wines Fact Pack," Montana Wines Ltd, 1997.
- "The Future of Direct Shipments of Wine," *Senate Select Committee on California's Wine Industry / Assembly Committe on California Wine*. Sacramento: Senate Publications, 1997.
- "Rapport D'activité De La Dgccrf," Paris: Ministère des Finances, 1997.

"Les Vins a Appellation D'origine Controlee. Pertinence D'une Notion Francaise Face a L'evolution Du Marche Mondial," *Progres agricole et viticole.*, 1998.

"Resource Management Policies and Strategies for New Zealand's Grape and Wine Regions. Second Bi-Annual Seminar," Auckland: Wine Institute of New Zealand, 1998.

"Public/Private Partnerships in the Wine Industry," *Senate Select Committee on California's Wine Industry.* Sacramento: Senate Publications, 1998.

"Rapport D'activité De La Dgccrf," Paris: Ministère des Finances, 1998.

"Towards New Zealand Wine Exports of \$1/2 Billion... And Beyond," Auckland: Wine Institute of New Zealand, 1999.

"The Bank of New Zealand Wine & Grape Industry Statistical Annual," Auckland: WineGrowers of New Zealand & Bank of New Zealand, 1999.

"A Review of Tied-House Laws That Impinge on the State's Wine Industry and the Status of Direct Shipment Regulations Nationwide," *Senate Select Committee on California's Wine Industry / Senate Committee on governmental organization.* Sacramento: Senate Publications, 1999.

"Rapport D'activité De La Dgccrf," Paris: Ministère des Finances, 1999.

"Règlement (Ce) N° 2702/1999 Du Conseil Du 14 Décembre 1999 Relatif À Des Actions D'information Et De Promotion En Faveur Des Produits Agricoles Dans Les Pays Tiers," 1999.

"Montana Group (Nz) Ltd and Corban Wines Ltd," *John Belgrave.* Commerce Commission of New Zealand, 2000.

"The Australian and New Zealand Wine Industry Directory," Adelaide: Winetitles, 2000.

"Wine Institute Annual Report," Auckland: Wine Institute of New Zealand, 2000.

"Rapport D'activité De La Dgccrf," Paris: Ministère des Finances, 2000.

"Règlement (Ce) N° 1608/2000 De La Commission Du 24 Juillet 2000 Fixant Les Mesures Transitoires Dans L'attente Des Mesures Définitives D'application Du Règlement (Ce) N°1493/1999 Portant Sur L'organisation Commune Du Marché Vitivinicole," 2000.

"Règlement (Ce) N° 1623/2000 De La Commission Du 25 Juillet 2000 Fixant Certaines Modalités D'application Du Règlement (Ce) N°1493/1999 Portant Organisation Commune Du Marché Vitivinicole, En Ce Qui Concerne Les Mécanismes De Marché," 2000.

"Règlement (Ce) N° 2879/2000 De La Commission Du 28 Décembre 2000 Portant Modalités D'application Du Règlement (Ce) N°2702/1999 Du Conseil Relatif À Des Actions D'information Et De Promotion En Faveur Des Produits Agricoles Dans Les Pays Tiers," 2000.

"Règlement (Ce) N° 1608/2000 De La Commission Du 24 Juillet 2000 Fixant Des Mesures Transitoires Dans L'attente Des Mesures Définitives D'application Du Règlement (Ce) N°1496/1999 Portant Organisation Commune Du Marché Vitivinicole," 2000.

*Produits De Traitements Et Auxiliaires D'élaboration Des Mouts Et Des Vins.* Feret & Fils, 2000.

*The Wine Spectator's Ultimate Guide to Buying Wine.* New-York: M. Shanken Communications, 2001.

*Wswa's Annual Membership Roster and Industry Directory.* Wine and Spirits Wholesalers of America, Inc., 2001.

"Economic Impact of California Wine," St Helena, CA: Motto Kryla Fisher LLP, 2001.

"Décret No 2001-964 Du 22 Octobre 2001 Instituant Une Mise Sous Conditions De Rendement Des Aides Communautaires Au Stockage Et À L'enrichissement Des Vins," 2001, 16758.

"Rapport D'activité De La Dgccrf," Paris: Ministère des Finances, 2001.

"Décret No 2001-510 Du 12 Juin 2001 : Application Du Code De La Consommation En Ce Qui Concerne Les Vins, Vins Mousseux, Vins Pétillants Et Vins De Liqueurs," 2001.

"Règlement (Ce) N° 1493/1999 Du Conseil Du 17 Mai 1999 Portant Organisation Commune Du Marché Vinicole (Texte Consolidé)," 2001.

"Règlement (Ce) N° 883/2001 De La Commission Du 24 Avril 2001 Fixant Les Modalités D'application Du Règlement (Ce) N°1493/1999 Du Conseil En Ce Qui Concerne Les Échanges Des Produits Du Secteur Vitivinicole Avec Les Pays Tiers," 2001.

"Merewyn Pty & Ors V Simeon Wines Limited," *McClellan J.* New South Wales Supreme Court, 2002.

*39e Congrès Mondial Des Confréries Bachiques : La France Face Aux Vins Du Nouveau Monde. Comment Défendre La Prééminence Française.* Paris: Albin Michel, 2002.

"Rapport D'activité De La Dgccrf," Paris: Ministère des Finances, 2002.

"Règlement (Ce) N° 1227/2000 De La Commission Du 31 Mai 2000 Fixant Les Modalités D'application Du Règlement (Ce) N°1493/1999 Du Conseil Portant Organisation Commune Du Marché Vitivinicole, En Ce Qui Concerne Le Potentiel De Production (Texte Consolidé)," 2002.

*Wines & Vines Directory.* San Rafael, CA: The Hiaring Company, 2003.

"Annual Report 2002-2003," Glen Osmond, South Australia: Cooperative Research Centre for Viticulture, 2003.

"Participation Communautaire Et Nationale À Des Actions D'information Et De Promotion En Faveur Des Produits Agricoles Dans Les Pays Tiers - Cahier Des Charges," Paris: Office National Interprofessionnel des Vins, 2003.

"Règlement (Ce) N° 1622/2000 De La Commission Du 24 Juillet 2000 Fixant Certaines Modalités D'application Du Règlement (Ce) N° 1493/1999 Portant Organisation Commune Du Marché Vitivinicole, Et Instituant Un Code Communautaire Des Pratiques Et Traitements Oenologiques (Texte Consolidé)," 2003.

"Proposition De Règlement Du Conseil Autorisant L'offre Et La Livraison À La Consommation Humaine Directe De Certains Vins Importés D'australie Susceptibles D'avoir Fait L'objet De Pratiques Oenologiques Non Prévues Par Le Règlement (Ce) N°1496/1999 (Présenté Par La Commission)," 2003.

# ILLUSTRATIONS

## Tables

1.1.	Attributs intrinsèques, indicateurs extrinsèques et indices. Une approche synthétique de la qualité des biens alimentaires	20
1.2.	Proximités et divergence entre les deux principales branches la NEI mobilisé	31
1.3.	Aspects réglementaires	38
1.4.	Accessibilité du foncier viticole	38
1.5.	Médiation entre les acteurs économiques et les pouvoirs publics	39
1.6.	Profil des entreprises de transformation et de mise en marché	40
1.7.	Qualification des produits	41
2.1.	La gouvernance efficace selon Williamson	48
2.2.	Attributs distinctifs des structures de gouvernance marché, hybride et hiérarchie	51
2.3.	Le traitement de la spécificité et de l'incertitude dans la branche de la gouvernance de la NEI	59
2.4.	L'effet de l'extension de la connaissance sur les frontières de la firme	77
2.5.	Nature du changement technique	94
2.6.	Adaptation des formes mésoéconomiques au type de changement	95
3.1.	Quelques études sur les contrats d'approvisionnement en produits de l'agriculture et de l'élevage	100
3.2.	Equivalence des indices de solides solubles totaux dans le raisin	103
3.3.	Analyse de la probabilité d'utilisation d'un contrat par les producteurs de raisin de cuve californiens	128
3.4.	Pourcentages de contrats avec des provisions pour détermination de prix	128
3.5.	Provisions telles que reportées par les récoltants utilisant des contrats	129
3.6.	Spécifications de production, incitations et provisions de prix dans les contrats	130
3.7.	Analyse de la probabilité d'utilisation d'un contrat écrit par les récoltants de raisin de cuve australiens	131
3.8.	Incitations et spécifications de production dans les contrats écrits	132
3.9.	Schémas de rémunération	133
3.10.	Formes d'approvisionnements par grandes catégories d'appellations	135
3.11.	Nombre de transactions par catégorie de produit et par type de contrat	135
3.12.	Volumes d'achats à la propriété par type de contrat	136
4.1.	Rendement et prix moyen du raisin sur Napa et Lodi pour la récolte 1996	151
4.2.	Proportion du vignoble intégrée par les metteurs en marché : Australie	171
4.3.	Proportion du vignoble intégrée par les metteurs en marché : Californie	171
4.4.	Proportion du vignoble intégrée par les metteurs en marché : Nouvelle-Zélande	171
5.1.	Ordre de priorité pour le ciblage des informateurs clefs	179
5.2.	Types et sources d'erreurs dans les enquêtes par questionnaire	180
5.3.	Populations d'entreprises enquêtées.	181
5.4.	Résultats de l'enquête internet.	183
5.5.	Taux de réponse des deux méthodes d'enquête	185
5.6.	Caractéristiques de la population et des groupes par pays	185
5.7.	Caractéristiques de la population France et de l'échantillon par grande région	186
5.8.	Caractéristiques de la population France et de l'échantillon par grande catégorie de vignoble	186
5.9.	Caractéristiques de la population France et de l'échantillon par grande catégorie de vignoble (suite)	186
5.10.	Propositions du questionnaire (web/postal).	191
5.11.	Variables brutes.	195
5.12.	Fraction des approvisionnements issue de domaines maison	196
5.13.	Construction des variables dépendantes : arbitrage entre production et achat extérieur	198
5.14.	Construction des variables expliquées : arbitrage entre arrangement de long terme et marché	199
5.15.	Construction des variables expliquées : déterminants de la contractualisation du travail en vignes	199
5.16.	Construction des variables expliquées : arbitrage entre structures de gouvernance	200
5.17.	Construction des échelles multi-items	203
5.18.	Statistiques des variables « structurelles »	205
5.19.	Statistiques des variables indépendantes	206
5.20.	Synthèse des résultats : Analyse de choix discrets	216

6.1.	Stades d'évolution du commerce et transformation de l'environnement institutionnel	229
6.2.	Causes et conséquences du développement et du sous-développement selon North	233
6.3.	Caractéristiques du scénario du groupe de prospective Datar « <i>La qualité d'origine</i> »	237
6.4.	Cinq cartels globaux avec des amendes infligées à des entreprises	239
6.5.	Les principales écoles de la réglementation	241
6.6.	Labels de qualité alternatifs et renforcement de la qualité	249
6.7.	Les principales formes de rente économique	253
7.1.	Evolution de la part des différentes catégories réglementaires dans l'offre française de vins	303

## Figures

---

2.1.	Comparaison des coûts de gouvernance	49
2.2.	Type d'innovation, distribution des capacités et formes organisationnelles	92
2.3.	Deux dimensions de l'intégration	94
2.4.	Adaptation des formes organisationnelles au cycle de vie du produit	95
3.1.	Principaux types de contrats dans l'agriculture	99
3.2.	Un exemple de modèle de classification utilisant une simple procédure séquentielle	107
3.3.	Facteurs environnementaux et viticoles de la composition du raisin et de la qualité du vin	112
3.4.	Séquence d'achat type des vins de Bourgogne au vignoble par le négoce	134
4.1.	Le Comté de San Luis Obispo	152
4.2.	Les régions viticoles de Nouvelle-Zélande	165
5.1.	Les différents échantillons testés	196

## Encadrés

---

3.1.	Les fonctions économiques du courtier	139
6.1.	Les institutions : un changement évolutionnaire	234