

REVUE
D'ÉCONOMIE
INDUSTRIELLE

Revue d'économie industrielle

142 | 2e trimestre 2013
Varia

Quasi-intégration et relation de sous-traitance industrielle : une évaluation des travaux de Jacques Houssiaux

Bernard Baudry



Édition électronique

URL : <http://rei.revues.org/5554>
ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 19 août 2013
Pagination : 11-39
ISBN : 978-2-8041-8053-9
ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Bernard Baudry, « Quasi-intégration et relation de sous-traitance industrielle : une évaluation des travaux de Jacques Houssiaux », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 142 | 2e trimestre 2013, mis en ligne le 19 août 2015, consulté le 05 janvier 2017. URL : <http://rei.revues.org/5554> ; DOI : 10.4000/rei.5554

Ce document est un fac-similé de l'édition imprimée.

© Revue d'économie industrielle

QUASI-INTÉGRATION ET RELATION DE SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE : UNE ÉVALUATION DES TRAVAUX DE JACQUES HOUSSIAUX

Bernard BAUDRY, UMR 5206 Triangle (ENS-Lyon 2), Université de Lyon*

 **Mots-clés** : Houssiaux, quasi-intégration, sous-traitance industrielle

 **Keywords** : Houssiaux, Quasi-Integration, Industrial Subcontracting Relationship

1. INTRODUCTION

L'œuvre de Jacques Houssiaux, économiste français né en 1929 et décédé en 1970, est peu connue en France et totalement inconnue hors de nos frontières. Pourtant, il a été de son vivant un chercheur prolifique qui a su combiner avec profit analyses théoriques et études empiriques¹. Spécialiste d'économie industrielle, il a travaillé principalement sur les questions d'organisation et de structures industrielles, en lien avec les mutations qui affectaient les entreprises françaises dans les années 1950 avec l'ouverture et les débuts de la construction européenne.

Dans cet article, nous avons choisi, parmi l'ensemble de ses travaux, de mettre l'accent sur son analyse des relations de sous-traitance industrielle,

* Je remercie les rapporteurs pour leurs remarques et Françoise Larré, à qui cet article doit beaucoup. bernard.baudry@univ-lyon2.fr

1 Voir la bibliographie en fin de texte.

qui mêle analyse théorique et éléments empiriques tirés de ses observations. Ce « focus » nous semble d'autant plus intéressant que Jacques Houssiaux, pour qualifier la relation de sous-traitance, utilise le concept de « quasi-intégration ». Ce concept et ces relations sont définis et étudiés principalement dans deux articles écrits en 1957 (1957a, 1957b), et ce travail constitue selon nous une contribution majeure à l'analyse aussi bien théorique qu'empirique de la relation de sous-traitance. De plus, il semble que Jacques Houssiaux ait été le premier auteur français à utiliser le concept de quasi-intégration, mais également un des premiers auteurs dans la sphère académique tout court, puisqu'on trouve avant lui cette expression dans seulement deux articles, l'un de Kolhs et Wiley en 1955 sur la structuration de l'industrie de la volaille aux États-Unis, et l'autre de Joe Bain en 1956 sur la concentration². De plus, si les travaux d'Houssiaux sur la quasi-intégration et la relation de sous-traitance sont – éventuellement – cités dans des articles français consacrés aux structures industrielles, aucun article spécifique ne lui a, toujours à notre connaissance, été consacré à ce jour. Cette non-reconnaissance est d'autant plus étonnante que deux articles écrits en 1972, l'un de Keith Blois, « Vertical quasi-integration », et l'autre de Georges Richardson, « The organization of industry », sont devenus des références en matière de remise en cause de la dichotomie marché/firme³ alors même que, comme nous le verrons, on trouve dans les articles d'Houssiaux des avancées théoriques largement aussi significatives.

Nous souhaitons ainsi, en nous appuyant sur les deux articles écrits en 1957, évaluer les travaux d'Houssiaux : ces travaux, écrits il y a maintenant plus de cinquante ans, sont-ils toujours pertinents, tant d'un point de vue théorique que d'un point de vue empirique ? Quelles sont leurs limites ?

2 Kolhs et Wiley définissent la quasi-intégration comme suit : « the dealers, without outright ownership had accomplished an effective vertical integration in the broiler industry from the growing through to the processing of the product » (1955, p. 81). Ewell Roy, dans un article de 1958 dédié à la production et à la vente dans l'industrie de la volaille, note que le terme de quasi-intégration a été en fait introduit en 1952 par un étudiant de l'université de Louisiane pour caractériser les relations de coordination (*coordinated relationships*) horizontales ou verticales entre des firmes, chacune restant indépendante au niveau de la propriété (Roy, 1958, p. 1792).

3 Voir par exemple l'article récent de Baker, Gibbons et Murphy, qui place comme pré-curseurs de l'étude des relations inter-firmes Blois et Richardson (2008, p. 147).

Le reste de l'article s'organise comme suit. Dans la section 2, nous étudions le concept de quasi-intégration et la relation de sous-traitance tels qu'ils sont définis par Houssiaux, et nous évaluons son travail à la lumière de certains travaux ultérieurs fréquemment cités dans la littérature. Dans la section 3, nous nous interrogeons sur les avantages qu'Houssiaux voit dans le recours à la quasi-intégration et sur l'organisation contractuelle de la relation de sous-traitance, en retenant les questions clés de la coordination et des incitations. Nous concluons dans la section 4 en rappelant l'intérêt des travaux de Jacques Houssiaux sur la quasi-intégration et la relation de sous-traitance mais également leurs limites.

2. LE CONCEPT DE QUASI-INTÉGRATION, LA RELATION DE SOUS-TRAITANCE ET LE « GROUPE » DE SOUS-TRAITANTS : PERMANENCE ET RENOUVELLEMENT DE L'ANALYSE D'HOUSSIAUX

Dans un premier temps nous verrons comment Houssiaux définit le concept de quasi-intégration et comment ce concept a été repris par des auteurs comme Aoki (1988) et Baudry (1995). Puis, nous présenterons sa typologie de la sous-traitance industrielle en la confrontant aux typologies retenues couramment aujourd'hui. Enfin, si Houssiaux fait figure de précurseur en montrant que le groupe de sous-traitance repose sur des liens techniques et non seulement financiers, l'évolution des structures industrielles a modifié la forme de ce groupe, au profit d'une forme qualifiée de « firme-réseau ».

2.1. Définition, origine et nature de la quasi-intégration chez Houssiaux : quels prolongements ?

2.1.1. La quasi-intégration : une forme d'organisation intermédiaire entre le marché et la firme

Au début de son premier article, Houssiaux nous donne une définition très générale de la quasi-intégration, « zone intermédiaire, qui comprend les relations habituelles de clientèle entre des firmes situées à des stades

de production successifs » (1957a, p. 222). De par son origine, la quasi-intégration conserve donc certains caractères de l'intégration directe. Tout d'abord, « elle assure la régularité des fournitures pour le client, comme s'il s'agissait d'une firme intégrée. De même, elle permet la stabilité des commandes pour le sous-traitant, comme s'il était un simple atelier de l'entreprise cliente » (*ibid.*, p. 222). Pour Houssiaux, la quasi-intégration est donc bien un « procédé d'intégration économique » (*ibid.*), mais pas à l'intérieur de la firme, au sein du groupe constitué par la grande entreprise et ses sous-traitants⁴. Les relations d'intégration ne portent pas ainsi sur le prix et les quantités mais sur les aspects « techniques » de la relation, méthodes et gammes de fabrication, rythmes et délais de livraison.

La quasi-intégration conserve cependant des caractères qui l'apparentent au marché. Tout d'abord, l'indépendance juridique des entreprises est maintenue. Ensuite, des relations de marché sont présentes au début de la relation : recherche et choix des sous-traitants, appel d'offres. Enfin, les rapports de marché continuent lors du renouvellement du contrat : « une offre et une demande continuent à s'opposer » (*ibid.*). Finalement, Houssiaux définit la quasi-intégration comme « les relations suivies de marché entre des entreprises indépendantes situées à des stades de production différents » (*ibid.*).

À partir de cette définition globale, Houssiaux considère qu'une relation de quasi-intégration doit reposer sur les deux principes suivants. Le premier principe est le principe de substitution : la petite entreprise reçoit délégation d'une partie des responsabilités du maître d'œuvre, pour un travail précis défini par la grande firme (1957a, p. 237). C'est pour cette raison que, pour Houssiaux, la sous-traitance est le mode de relation inter-firmes qui caractérise la quasi-intégration⁵. Ce principe permet de distinguer la quasi-intégration d'une part de la firme intégrée, puisque le sous-traitant dispose d'une autonomie d'exécution, et du marché d'autre part, car la fourniture doit être « particulière » (*ibid.*) pour qu'il y ait substitution. Le second principe est le principe de « lien durable » (*ibid.*), qui suppose une collaboration étroite et une volonté entre la grande firme et la petite firme.

Mais quelle est pour Houssiaux l'origine de la quasi-intégration, forme d'organisation originale ?

4 Nous revenons sur cette idée de groupe dans le point 3 de cette section.

5 « Le concept de quasi-intégration doit être fondé sur des idées suffisamment générales pour englober tous les cas de sous-traitance » (Houssiaux, 1957a, p. 237).

Dans un premier temps, Houssiaux replace fort logiquement l'explication du recours à la quasi-intégration dans l'alternative suivante : soit la firme décide de fabriquer en interne les fournitures dont elle a besoin, soit elle se les procure sur le marché (1957a, p. 221), et donc « il n'y a pas place apparemment pour une autre solution » (*ibid.*). Pourtant, nous dit Houssiaux, « le choix de l'entrepreneur peut ne pas être libre » (*ibid.*). Il donne à titre d'exemple le cas des industriels automobiles dans les années 1920 qui cherchèrent sur le marché des fournisseurs capables de leur procurer en grande série des pièces adaptées au nouveau produit. La carence du marché obligea alors les firmes comme Renault et Citroën à intégrer leur production mais cette intégration était parfois difficile à appliquer pour des raisons techniques. Les entreprises utilisèrent alors un procédé qui remontait à l'époque où les marchés étaient inexistant, les relations habituelles de voisinage, de famille tenaient alors lieu de marché entre clients et fournisseurs (*ibid.*). C'est ce type de liaison qui a contribué à l'établissement d'une zone intermédiaire entre le marché et l'intégration.

Dans son second article de 1957, Houssiaux, délaissant l'approche historique, précise comment la firme effectue son choix des fabrications sous-traitées et il envisage deux cas de figure (1957b, p. 391-392) : soit la firme ne dispose pas des possibilités techniques pour produire certaines fournitures, et donc le recours à la quasi-intégration s'impose, soit la firme est en mesure de produire mais un calcul de nature économique peut entraîner le recours à la quasi-intégration⁶. De même, une sous-utilisation (au-dessous de l'optimum) des équipements constitue un motif d'abandon de certaines opérations intégrées (*ibid.*, p. 389).

On rappellera pour terminer cette présentation qu'Houssiaux voit dans le concept de quasi-intégration la possibilité d'englober tous les cas de sous-traitance, l'unité de cette dernière résidant dans le fait qu'elle constitue une forme d'organisation de la production intermédiaire entre le marché et la firme intégrée.

6 Houssiaux donne l'exemple de la firme américaine Du Pont de Nemours, qui avait pour principe de n'autoriser une dépense d'investissements que si la division intéressée avait fait la preuve qu'il est impossible de remplacer cet investissement par un contrat de sous-traitance (1957b, p. 392). Cette idée de calcul économique se retrouve aujourd'hui dans les stratégies d'externalisation.

2.1.2. Le lien entre quasi-intégration et sous-traitance : les prolongements de l'analyse d'Houssiaux

Du côté de la littérature anglo-saxonne, après les travaux précurseurs sur l'industrie de la volaille aux États-Unis, il faudra attendre 1972 pour qu'un Anglais, Keith Blois, produise une véritable « théorie » de la quasi-intégration, dans un article intitulé « Vertical quasi-integration »⁷. Pour Blois, il s'agit d'une situation dans laquelle un fournisseur dépend d'un « client important » (*large consumer*) (1972, p. 254), c'est-à-dire un client (pas nécessairement important en taille) qui représente un pourcentage très important du chiffre d'affaires du fournisseur. Autrement dit, Blois ne se situe pas dans l'étude au sens strict de la sous-traitance, mais plus généralement dans l'étude des relations clients/fournisseurs, ce qui est différent des travaux d'Houssiaux. Cette approche a ensuite été complétée par Kirk Monteverde et David Teece, dans deux articles parus en 1982 (1982a, 1982b). Pour ces auteurs, « une forme organisationnelle commune dans les économies industrielles est ce qui peut être appelé la quasi-intégration verticale : la propriété par la firme aval des outils spécialisés, des moules et des modèles utilisés dans la fabrication des composants pour des ensembles plus larges (1982a, p. 321). La quasi-intégration verticale se différencie de l'intégration verticale dans la mesure où la firme amont passe des contrats avec le fournisseur pour la fabrication d'un composant, alors que dans le cas de l'intégration verticale la production est internalisée (*ibid.*). Monteverde et Teece notent immédiatement que leur définition diffère de celle proposée par Blois, en soulignant que cette dernière n'implique pas la propriété de certains actifs. L'analyse de leur concept de quasi-intégration verticale s'arrête en fait à cette définition. En effet, il s'agit pour ces auteurs, qui se placent dans la continuité des travaux de Klein, Crawford et Alchian (1978) et d'Oliver Williamson (1975), de montrer que cette forme d'organisation permet de faire face à un éventuel opportunisme post-contractuel d'un fournisseur. On est donc ici très loin de l'étude fine et poussée de la quasi-intégration par Houssiaux.

7 Blois n'indique pas l'origine de ce terme et ne cite pas d'auteurs ayant utilisé ce concept avant lui. Il a approfondi l'étude de ce concept dans d'autres articles (notamment en 1975 et 1979).

Au-delà de ces approches, on notera que pour de nombreux auteurs, le concept de quasi-intégration a fini par désigner des relations plus larges que la seule relation de sous-traitance industrielle⁸. La quasi-intégration est ainsi progressivement « rentrée » dans la catégorie générique, encore plus large, de l'ensemble des formes d'organisation intermédiaire entre le marché et la firme, formes souvent qualifiées d'« hybrides » (Ménard, 2012)⁹.

Si on s'intéresse maintenant aux travaux qui comme Houssiaux ont strictement utilisé le concept de quasi-intégration pour qualifier précisément la relation de sous-traitance industrielle, il est assez étonnant de constater qu'ils sont très rares, les plus significatifs étant ceux de Masahiko Aoki (1986, 1988) et de Bernard Baudry (1995).

La seconde véritable approche « post-Houssiaux » de la quasi-intégration pour qualifier les relations de sous-traitance industrielle, trouve donc ses origines dans les travaux d'Aoki¹⁰. Dans un ouvrage de 1988 consacré à la structure de la firme japonaise et intitulé *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, qui prolonge un article paru en 1986 dans l'*American Economic Review*, Aoki se propose d'expliquer les performances de l'économie japonaise en comparant l'efficacité respective de deux types de firmes, la firme A, représentative d'une firme hiérarchique et intégrée verticalement, et la firme J, qui à l'opposé présente une structure moins hiérarchique et désintégrée¹¹. Nous nous concentrerons ici sur la structure particulière des relations inter-firmes au sein de la firme J. Dans le chapitre 6 de l'ouvrage, intitulé « The changing nature of industrial organization », Aoki analyse ainsi le fonctionnement de ce qu'il appelle le « groupe de sous-traitance » (*the subcontracting group*) (1988, p. 204). Il

8 On pense ici par exemple à un article de Dietrich en 1994. Dans cet article, Dietrich assimile la quasi-intégration aux réseaux et définit trois formes de quasi-intégration : les « joint ventures », les « districts industriels marshalliens » et la « sous-traitance/la franchise » (p. 3).

9 Dans cet article, Ménard analyse ainsi des formes aussi différentes que la sous-traitance industrielle, les alliances stratégiques, les joint-ventures, etc.

10 Houssiaux n'ayant jamais écrit en anglais, Aoki, et c'est un point important, n'a évidemment pas eu connaissance des travaux d'Houssiaux.

11 La firme A correspond à l'idéal type de la firme fordiste américaine, et la firme J à la firme japonaise symbolisée par Toyota.

note que ce groupe, composé d'une firme principale et de firmes fournisseurs en position de « satellites », est une institution économique complexe (*ibid.*). Il note surtout, et ici on ne peut s'empêcher de penser à l'analyse d'Houssiaux, que ce groupe de sous-traitance a une nature duale, à la fois intégrée et autonome (*ibid.*, p. 214). En effet, compte tenu d'une relation de long terme qui prévaut à l'intérieur du groupe, d'une part le sous-traitant peut être considéré de la même manière qu'une division interne de la firme intégrée, d'autre part il conserve une autonomie considérable sur ses opérations. Dans ces conditions, pour Aoki, ces deux éléments, l'intégration et l'autonomie, constituent des caractéristiques organisationnelles qui font référence à une situation de quasi-intégration (*quasi-integration*) (*ibid.*), ce qui signifie que « la firme principale n'est pas aussi intégrée que la firme A, mais que ces relations avec ses fournisseurs sont plus spécifiques et plus durables que dans le cas d'une relation contractuelle de court terme (*spot contracting*) » (*ibid.*). On retrouve bien ici les deux principes posés en complément de l'intégration et à l'autonomie par Houssiaux, à savoir la substitution et le lien durable.

Au total, on retiendra de l'étude d'Aoki deux points de comparaison avec Houssiaux. Le premier, le plus fondamental peut être, est le choix du même concept, la quasi-intégration, pour désigner (i) une zone intermédiaire entre le marché et l'intégration, et (ii) la relation de sous-traitance industrielle, avec les mêmes caractéristiques principales, à savoir la nature intégrée de la relation qui se conjugue avec une grande autonomie des firmes fournisseurs, la substitution et le lien durable.

Enfin Bernard Baudry (1995), qui cite les travaux d'Houssiaux, prolongera dans les années quatre-vingt-dix l'étude de la quasi-intégration et de la sous-traitance industrielle en proposant de distinguer deux types de quasi-intégration, d'une part la quasi-intégration verticale, d'autre part la quasi-intégration oblique. Cette distinction s'opère en précisant la complémentarité entre la nature du processus de substitution et le degré de stabilité du lien. C'est ainsi que dans le cas de la quasi-intégration verticale, le processus de substitution est limité dans la mesure où le niveau de responsabilité de la firme sous-traitante est faible, la firme est un simple exécutant qui réalise une pièce à partir des plans transmis par le donneur d'ordres. Du coup le lien, s'il peut être éventuellement durable, est susceptible d'être rompu sans « sunk costs » puisque la substituabilité du sous-traitant est élevée. En revanche, dans le cas de la quasi-intégration oblique, le degré

d'autonomie du sous-traitant et son niveau de responsabilité sont beaucoup plus importants, ce qui explique une durabilité du lien plus forte, compte tenu de la présence d'actifs spécifiques¹².

2.2. Quelle typologie de la sous-traitance industrielle ?

2.2.1. La typologie d'Houssiaux : sous-traitance complémentaire et concurrente

Après avoir défini le concept de quasi-intégration Houssiaux note que d'une industrie à l'autre les pratiques de sous-traitance sont variées¹³. Il affine en conséquence son étude de la quasi-intégration en essayant d'établir une typologie des sous-traitants. Il dégage alors trois critères, économiques, juridiques et sociologiques.

Les critères économiques renvoient à la « fonction » du sous-traitant (1957a, p. 238), qui se définit par l'objet et par la place du sous-traitant. En ce qui concerne l'objet, Houssiaux distingue au sein des sous-traitants les « façonniers » des « fournisseurs spéciaux ». Le façonnier réalise des opérations simples¹⁴ à partir d'une matière brute qui peut être fournie par la grande firme en suivant des gammes de fabrication indiquées par le client. Il réalise également des opérations simples mais qui portent sur des produits rares ou difficiles à travailler¹⁵. Mais il peut également réaliser des opérations plus complexes, grâce à un équipement moderne¹⁶. Dans les deux derniers cas, les entreprises ont donc une réelle expertise technique (*ibid.*, p. 239). Le fournisseur spécialisé est un fournisseur à qui la firme quasi

12 Plus précisément, pour Baudry, les sous-traitants en situation de quasi-intégration verticale n'ont généralement pas de bureau d'études et leur relation avec la firme quasi intégrée est instable, en revanche les firmes en situation de quasi-intégration oblique ont un bureau d'études et une relation plus stable avec la firme principale.

13 Houssiaux se sert d'éléments empiriques pour fonder sa théorie. Dans son article, il remercie ainsi les associations professionnelles et les entreprises qui lui ont communiqué des renseignements (1957a, p. 247).

14 Houssiaux donne comme exemples le perçage, l'emboutissage, l'estampage.

15 Exemple du moulage à chaud du carbure de bore.

16 Exemple des traitements électrolytiques des métaux, de la trempe par induction.

intégrée demande de lui fabriquer une pièce bien définie, ou de lui fournir un objet qui constitue en soi un produit fini. Dans ce cas, la grande firme établit un cahier des charges qui définit les qualités et les caractéristiques du produit sous-traité. Mais la fonction du sous-traitant renvoie également à sa « place » dans la firme quasi intégrée. Houssiaux distingue trois types de sous-traitants, les sous-traitants dont le produit ou l'opération sont complémentaires des produits et des opérations de la grande firme¹⁷, les sous-traitants dont les produits ou les opérations sont concurrents de ceux de la firme quasi intégrée¹⁸, enfin des entreprises qui collaborent avec la firme quasi intégrée à la réalisation collective d'un produit. Houssiaux appelle les sous-traitants de cette dernière classe les sous-traitants communautaires (*ibid.*, p. 240)¹⁹.

Le second critère, juridique, découle des caractéristiques du contrat de sous-traitance, qui sont au nombre de quatre (*ibid.*, p. 241-242). Les clauses techniques du contrat de sous-traitance sont contenues dans le cahier des charges, qui définit les conditions de la substitution par le sous-traitant. Le contrat de sous-traitance prend ensuite soit la forme d'une « lettre-contrat » (cas des sous-traitants complémentaires), soit d'une « sous-traitance de fait » (cas de la sous-traitance concurrente). Puis viennent les modalités d'exécution du contrat, via le système de la « commande globale » (sous-traitants concurrents) ou des « commandes cadencées » (sous-traitants complémentaires)²⁰. La dernière caractéristique porte sur la durée du contrat. Houssiaux note à ce sujet que, quelle que soit la forme du contrat, la durée « dépend uniquement de la bonne volonté de la grande firme » (*ibid.*, p. 243). Alors qu'en situation de sous-traitance complémentaire le contrat est souvent renouvelé sur la longue période, la sous-traitance concurrente est soumise aux variations conjoncturelles de l'activité économique.

Ces deux premiers critères permettent de préciser la classification dualiste des sous-traitants. Le façonnier concurrent travaille sur un dossier simple, sans contrat formel, sans programme de livraison précis et dans

17 Exemple des fabricants d'accessoires dans l'automobile.

18 Exemple des ateliers de forge et d'assemblage.

19 Exemple de construction de raffineries, de locomotives électriques, du bâtiment.

20 Dans le cas des commandes cadencées, le contrat fixe, en plus des quantités globales et du prix, le rythme et l'importance des lots.

des conditions de stabilité précaires. À l'opposé, le fournisseur spécial complémentaire reçoit un cahier des charges détaillé, dispose d'un contrat qui lui donne une garantie et il peut organiser sa production sur les bases d'un programme de livraison défini, il est assuré d'une plus grande stabilité conjoncturelle.

Le dernier critère est d'ordre sociologique et renvoie au degré de domination de la firme quasi intégrée sur le sous-traitant (*ibid.*, p. 244-245). Si l'interdépendance entre les firmes est *de facto* transformée en lien de dépendance compte tenu des différences de taille des firmes, deux variables entrent en jeu pour déterminer le pouvoir de domination, d'une part le degré d'exclusivité de la quasi-intégration, d'autre part le degré d'intervention de la grande firme. Du point de vue du sous-traitant, le lien de quasi-intégration peut ainsi être exclusif, majoritaire ou minoritaire, il peut aussi être simple ou multiple. Un sous-traitant est exclusif lorsque la totalité de sa production est livrée à une ou plusieurs firmes quasi intégrées ; il est majoritaire s'il produit surtout pour le compte de ses grands clients, minoritaire s'il conserve une clientèle commerciale prépondérante. Il est simple lorsque ses relations de quasi-intégration l'engagent vis-à-vis d'un seul client, il est multiple s'il produit pour le compte de plusieurs clients. En ce qui concerne l'autonomie du sous-traitant, si elle est de fait limitée par la situation de quasi-intégration, elle peut également être réduite par l'intervention technique de la grande firme, le contrôle qu'elle exerce, et éventuellement par son assistance financière.

Dans ces conditions, pour Houssiaux, l'effet de domination croît avec le degré d'exclusivité de la quasi-intégration et avec le degré d'intervention de la grande firme dans la gestion de la petite entreprise²¹.

La combinaison de ces trois critères permet finalement à Houssiaux de distinguer deux types de quasi-intégration, d'une part les façonniers concurrents, d'autre part les fournisseurs spéciaux complémentaires (1957a, p. 246)²².

21 Cette question de la domination est approfondie dans la section 3.

22 On suppose que, pour Houssiaux, cette seconde catégorie englobe les sous-traitants communautaires.

2.2.2. *La typologie contemporaine : sous-traitance de spécialité et de capacité*

Retrouve-t-on dans les travaux d'Aoki et de Baudry la même distinction que celle d'Houssiaux ?

Reprenant la classification de Banri Asanuma (1985), Aoki propose de distinguer deux catégories de fournisseurs au sein du groupe de sous-traitance (Aoki, 1988, p. 208-209), d'une part ceux qui livrent des composants essentiels et qui disposent d'un réel savoir, et d'autre part ceux qui sont moins spécialisés et qui livrent des composants moins cruciaux.

Le second point a trait aux types de firmes qui composent le groupe de sous-traitance. Le choix d'Aoki, comme celui d'Houssiaux, est finalement d'englober la totalité des fournisseurs, dès lors que leur production présente une certaine spécificité.

En revanche, et il s'agit du troisième point, la classification d'Aoki est différente de celle d'Houssiaux car il ne traite que de la seule sous-traitance complémentaire, en évacuant la sous-traitance concurrente.

Baudry, dans ses travaux, a lui aussi tenté d'effectuer une typologie des sous-traitants. Nous avons vu plus haut sa typologie de la quasi-intégration, fondée sur le degré de substitution et sur la durabilité des liens. En ce qui concerne la classification des sous-traitants, Baudry ne reprend pas les termes d'Houssiaux, à savoir la sous-traitance complémentaire et la sous-traitance concurrente. En effet, progressivement, ce sont les termes de sous-traitance de spécialité et de sous-traitance de capacité qui se sont imposés pour désigner empiriquement ces deux types de sous-traitance. L'INSEE utilise ainsi cette classification. Pour autant, si cette dernière renvoie largement à la typologie d'Houssiaux, deux précisions sont à noter. D'une part, le type de sous-traitance, de spécialité ou de capacité, ne préjuge pas de la durabilité de la relation. D'autre part, le recours à la sous-traitance de capacité pour un donneur d'ordres, qui par définition est équipé pour réaliser lui-même le produit sous-traité, peut aussi bien être occasionnel, en raison d'une pointe momentanée dans sa production ou d'un incident technique, que structurel, le donneur d'ordres souhaitant conserver une capacité propre dans une fabrication déterminée.

2.3. Quasi-intégration et structures industrielles : du « groupe » de sous-traitants à la « firme-réseau »

Après s'être interrogé sur les conséquences de la quasi-intégration sur l'organisation de la grande firme, Houssiaux analyse les conséquences sur sa structuration globale.

En effet, le recours à la quasi-intégration, qui pour Houssiaux constitue une forme de croissance, contribue à modifier le contenu du « groupe ». Il note que les Anglo-Saxons définissent le groupe à partir de la notion de propriété, le groupe comprenant la maison-mère et les filiales. Or, pour Houssiaux, la quasi-intégration crée entre la grande firme et les sous-traitants des liens à la fois différents et plus étroits que dans le cadre du groupe traditionnel. D'une part, alors que les filiales peuvent avoir une gestion totalement autonome, des liens de collaboration et d'interdépendance plus importants sont éventuellement établis, conférant au groupe une homogénéité plus forte. D'autre part, alors que le groupe a une nature essentiellement financière, le groupe issu de la quasi-intégration est surtout technique. Le développement de la quasi-intégration contribue également à transformer la structure spatiale du groupe, l'entreprise se transformant en « multiformes » (*ibid.*, p. 386), c'est-à-dire qu'elle doit gérer plusieurs établissements situés en des endroits différents.

Le point de vue d'Houssiaux est ici très moderne. En effet, il aborde finalement la question dite des « frontières de la firme », qui a fait l'objet depuis les articles fondateurs de Coase (1937), de Richardson (1972) et de Blois (1972) de nombreux travaux. On pense ici par exemple à l'analyse de Rajan et Zingales qui opère une distinction entre la firme *stricto sensu* (le groupe) et ce qu'ils appellent « l'organisation économique » (2001). Une conclusion de ces auteurs est que les frontières traditionnelles de la firme ne correspondent plus aux frontières de l'organisation économique, lorsque ce qu'ils appellent des « ressources critiques » relie des entreprises juridiquement indépendantes. Or l'idée d'Houssiaux de lien d'ordre « technique » entre la grande firme et les petites firmes nous semble correspondre à cette idée de « ressources critiques ». De plus, pour Rajan et Zingales, le client possède un pouvoir de commandement, par exemple au sein d'une firme-réseau, puisque les fournisseurs ont une production dédiée à la firme cliente.

C'est également le cas pour Houssiaux lorsqu'il analyse la domination de la grande firme sur la petite (cf. *supra*).

Si le concept d'Houssiaux de groupe à vocation technique conserve une actualité analytique certaine, il n'en est pas de même pour ce qui est de la structuration globale de ce groupe. En effet, dans ses deux articles, Houssiaux parle systématiquement des relations entre la « grande firme » et les « petites firmes ». Il est certain que cela correspondait à la structuration du groupe dans les années 1950. Or, progressivement, on a assisté, avec l'émergence de la firme-réseau, à une structuration progressive de type « pyramidal » entre le client et ses fournisseurs. Ici encore le modèle d'organisation « toyotiste » sert de référence à de nombreux travaux²³. La firme-réseau, dans des secteurs comme l'automobile ou l'aéronautique est ainsi fréquemment organisée avec deux niveaux de fournisseurs, un premier niveau composé de firmes de taille moyenne ou grande qui livrent à la firme cliente des composants complexes, voire des fonctions entières, et un second niveau composé de firmes plus petites qui fabriquent des pièces simples et ne livrent pas à la firme principale mais aux firmes du premier niveau.

Cette question de la structuration de la firme-réseau est importante dans la mesure où les mécanismes de coordination ne sont pas les mêmes en fonction de la nature de la quasi-intégration entre la firme qui coordonne le réseau et les autres firmes membres du réseau. Baudry (2004) montre que les firmes du premier niveau, qui sont en situation de quasi-intégration oblique avec la firme cliente, ne sont pas principalement sélectionnées sur la base du prix mais sur leur capacité à innover et à livrer des composants de qualité. En revanche, les firmes situées sur le second niveau sont en situation de quasi-intégration verticale avec les firmes du premier niveau, et le prix joue ici un rôle plus important.

23 Voir notamment Gulati et al. (2000), Sacchetti et Sugden (2003), Chassagnon (2011), Ménard (2012) et Baudry et Chassagnon (2012).

3. AVANTAGES DE LA QUASI-INTÉGRATION ET ORGANISATION DE LA RELATION DE SOUS-TRAITANCE : LIMITES ET PROLONGEMENTS DE L'ANALYSE D'HOUSSIAUX

Nous nous interrogerons dans un premier temps sur les avantages que voit Houssiaux dans le recours à la sous-traitance. Si certains éléments sont toujours présents aujourd'hui, il est certain que là encore les travaux d'Aoki ont permis de formaliser rigoureusement à quelles conditions le recours à la quasi-intégration est préférable à l'intégration verticale. Le concept de « quasi-rente relationnelle » est ici central pour prolonger les intuitions d'Houssiaux. Puis, nous verrons comment Houssiaux analyse les aspects « contractuels » de la relation de sous-traitance. Les analyses modernes de la relation de sous-traitance mettent l'accent sur la double question de la coordination et des incitations entre le donneur d'ordres et ses sous-traitants. Trouve-t-on dans les travaux d'Houssiaux des références à cette double problématique ?

3.1. Les avantages du recours à la sous-traitance : durabilité de la relation, incertitude de la demande et la question de la domination

3.1.1. L'analyse d'Houssiaux : spécialisation, relation durable et domination de la grande firme

Pour Houssiaux les avantages de la quasi-intégration sont à rechercher à la fois du côté des rapports d'intégration et des rapports de marché.

Tout d'abord, la quasi-intégration assure à la grande firme la régularité des fournitures, comme s'il s'agissait d'une firme intégrée (1957a, p. 222). De plus, par le biais des contacts personnels établis entre la grande firme et la petite firme, le sous-traitant est en mesure de s'adapter, de manière à répondre aux modifications de la demande. Enfin, elle permet de faire face à des problèmes techniques ; la sous-traitance est ainsi utilisée lorsque l'entreprise est incapable de produire elle-même (1957b, p. 391).

Ceci dit, pour Houssiaux, cette politique de spécialisation n'est bénéfique pour le donneur d'ordres – et le sous-traitant – que dans la mesure où la relation est de long terme. En effet, une réelle politique de spécialisation des firmes, sur la durée, permet au sous-traitant de réduire son prix de revient et de s'adapter à la demande de son client (1957a, p. 244). De plus, le fait de posséder un contrat donne au sous-traitant une garantie, il peut ainsi organiser sa production sur les bases d'un programme de livraison défini (*ibid.*).

En ce qui concerne spécifiquement la sous-traitance concurrente, l'incertitude par rapport aux variations de la demande finale est pour Houssiaux l'argument central du recours par les grandes firmes à la sous-traitance : elles utilisent ainsi des « sous-traitants cycliques » (1957a, p. 224) qui leur offrent « le complément de fournitures en période d'expansion et qui sont mis en sommeil lorsque la crise apparaît » (*ibid.*). La quasi-intégration est donc ici « le résultat des mauvaises prévisions des grandes firmes » (*ibid.*). En effet, la grande firme intégrée et diversifiée suit difficilement les changements de la demande. En période de haute conjoncture les équipements de la grande entreprise sont insuffisants et des « goulots » d'étranglement apparaissent. Dès lors, plus la firme est diversifiée, plus effectivement les prévisions sont rendues difficiles et plus le recours à la sous-traitance concurrente sera fréquent. Houssiaux n'hésite pas à dire que la grande firme entretient un corps de sous-traitants, « parmi l'armée de réserve des producteurs sous-employés » (*ibid.*). Ainsi quasi-intégration et intégration sont utilisées concurremment.

Enfin, Houssiaux rajoute un dernier avantage du recours à la sous-traitance, qu'elle soit complémentaire ou concurrente, il s'agit des avantages que la grande firme donneuse d'ordres peut retirer de sa situation de domination sur les petites firmes. Pour lui, la quasi-intégration renforce le pouvoir de domination de la grande firme aussi bien vis-à-vis de ses sous-traitants qu'à l'intérieur de la firme quasi intégrée, en accroissant les « pressions monopolistiques vis-à-vis des travailleurs » (1957b, p. 405).

Pour Houssiaux, il est en effet clair que la grande firme domine la petite firme : « La puissance économique et le pouvoir d'action sur leur marché des deux entreprises ne peuvent être mesurés sur une même échelle » (1957a, p. 244). Il note ainsi que la durée de la relation dépend uniquement

de « la bonne volonté de la grande firme » (*ibid.*, p. 243). Indépendamment de la taille des firmes, la dépendance est pour ainsi dire déjà « inscrite » dans le contrat de sous-traitance dans la mesure où ce dernier comprend un cahier des charges que la petite entreprise devra respecter. Dès lors, pour Houssiaux, « potentiel ou réellement exercé, la grande firme dispose d'un pouvoir de monopole important vis-à-vis de ses fournisseurs sous-traitants » (1957b, p. 408). Pour lui ce pouvoir, ce « bargaining power » (*ibid.*) se fait davantage sentir lors du renouvellement du contrat. Grâce à ce pouvoir de négociation, la grande firme est à même d'obtenir des conditions plus avantageuses. Au-delà, la grande firme peut aller jusqu'à la suppression de l'indépendance de la petite firme, par absorption ou par gestion directe, ou par un changement de sous-traitant (*ibid.*, p. 407). Pour autant la domination n'est pas synonyme pour Houssiaux d'« exploitation » de la petite firme. Le lien de « dépendance » (1957a, p. 244) est ainsi extrêmement variable selon les cas, comme nous l'avons noté dans la section 2. Autrement dit, la nature du lien de quasi-intégration entre la grande entreprise et la petite entreprise est complexe et Houssiaux résume cette complexité en notant que la grande firme peut certes penser qu'il est de bonne politique de participer à la réussite de ses sous-traitants, mais « elle peut aussi choisir d'en profiter au maximum » (1975b, p. 409). L'arbitrage est selon lui fonction de la « consistance » du groupe (*ibid.*), autrement dit de la nature des liens réels entre la firme quasi intégrée et ses sous-traitants. Par ailleurs, si dans le cas de la sous-traitance concurrente le lien est fonction du caractère cyclique de l'économie, dans le cas de la sous-traitance complémentaire le pouvoir de domination de la grande entreprise peut être compensé par le pouvoir de monopole du sous-traitant.

Par ailleurs, selon Houssiaux, « la quasi-intégration peut être une politique de combat des entrepreneurs contre les organisations syndicales ouvrières au même titre que le lock-out, en accroissant les pressions monopolistiques vis-à-vis des travailleurs » (1957b, p. 405). Houssiaux indique qu'une des raisons de la quasi-intégration réside dans les salaires plus bas versés dans les entreprises sous-traitantes et dans le fait que « les sous-traitants emploient souvent des travailleurs non-syndiqués » (*ibid.*, p. 406)²⁴. Autrement dit, les garanties sociales des salariés sont inférieures à celles dont ils bénéficient

24 Il note qu'il n'y a ni délégués du personnel, ni comité d'entreprise si le sous-traitant emploie moins de 50 salariés (1957b, p. 406).

dans les grandes entreprises, et cette différence explique pour Houssiaux pourquoi certaines entreprises recherchent la quasi-intégration²⁵.

3.1.2. Limites et prolongements de l'analyse d'Houssiaux : quasi-intégration, « quasi-rente relationnelle » et domination de la grande firme

On notera que l'analyse d'Houssiaux, à la lumière de l'évolution de la théorie économique concernant les formes d'organisation intermédiaires entre le marché et la firme, même si elle comporte des éléments pertinents, reste néanmoins rudimentaire. En effet, les travaux des années 1960 et 1970 en matière d'asymétries informationnelles d'une part, la mise en avant de l'hypothèse comportementale d'opportunisme potentiel postulée par Williamson d'autre part, ont mis en évidence les difficultés inhérentes aux relations inter-firmes, chaque contractant pouvant être « lésé » par l'autre au cours de l'échange. À cet égard, la contribution d'Aoki constitue selon nous un prolongement fécond du point de vue d'Houssiaux, dans la mesure où cet auteur a formalisé de manière rigoureuse les avantages de la quasi-intégration par rapport au marché et à la firme. Dans son article de 1986 et dans son ouvrage de 1988, il a ainsi montré sous quelles conditions le recours à la sous-traitance est plus efficace que le recours au marché ou à la firme intégrée. Pour Aoki (1986, 1988), et contrairement au point de vue de Williamson (1985), non seulement la quasi-intégration constitue une forme d'organisation stable, mais, de plus, elle permet de générer une « quasi-rente relationnelle ».

C'est ainsi que les trois grands avantages relevés par Houssiaux, à savoir une spécialisation des firmes, la relation de long terme entre le donneur d'ordres et le sous-traitant, et les contacts personnels, se retrouvent sous la plume d'Aoki²⁶.

25 Houssiaux cite notamment le cas américain, où les syndicats sont moins implantés dans les petites entreprises qu'en France, et donc le pouvoir de monopole syndical vis-à-vis du patronat est réduit si les ateliers de la grande firme peuvent être remplacés par des petites firmes indépendantes non syndiquées (1957b, p. 406).

26 Voir Aoki (1986, 1988) pour l'ensemble de la démonstration, simplement résumée ici.

Premièrement, pour Aoki, les coûts de coordination intra-firme deviennent plus importants lorsque l'hétérogénéité technique de la firme augmente. Ceci explique la spécialisation des firmes japonaises sur un ensemble réduit d'activités, limitant les besoins en personnel et en qualification et donc les coûts de coordination intra-firme.

Deuxièmement, la relation de sous-traitance est pour Aoki une relation de longue durée, et de ce fait chaque participant a une parfaite connaissance technologique de l'autre, ce qui permet de surmonter la situation d'information asymétrique inhérente à cette relation. Cette relation de long terme évite alors les marchandages de prix inefficients et décourage les comportements opportunistes. En effet, un comportement opportuniste susceptible d'interrompre la relation entraîne pour les contractants une perte du savoir-faire commun emmagasiné, et engendre des coûts irrécouvrables.

Enfin, la durée, couplée à une association très forte entre donneur d'ordres et sous-traitants en matière d'échange d'informations, autorise un processus d'apprentissage continu.

Au total, pour Aoki, du fait de cette coordination et des modalités de la coopération entre le producteur principal et le sous-traitant, apparaissent des avantages économiques spécifiques à la firme J : « On peut appeler ces avantages des quasi-rentes relationnelles en ce sens qu'elles naissent de l'efficacité spéciale, au plan de l'information, des relations contractuelles dans le groupe des sous-traitants » (Aoki, 1988, p. 218).

Comme on le constate, l'analyse d'Houssiaux, antérieure de trente ans à celle d'Aoki, comporte « en germe » les principaux éléments de la démonstration d'Aoki, et on ne peut qu'être frappé « ex post » de la pertinence et de la nouveauté de cette analyse.

Par ailleurs, le thème de la domination de la grande firme sur les sous-traitants comme facteur explicatif du recours à la sous-traitance, fort développé par Houssiaux, est également toujours présent dans de nombreux travaux menés à partir des années 1970. Il est bien évidemment régulièrement mis en avant par un auteur comme Blois, dans tous ses travaux consacrés à la quasi-intégration (Blois, 1972, 1975, 1979). Pour Blois, la question de la domination est effectivement centrale dans l'explication du recours à la quasi-intégration ; grâce à cette relation le client obtient de

la part du fournisseur divers avantages, sans avoir à supporter les coûts de l'intégration verticale. La thèse de Blois a ensuite été prolongée par de nombreux auteurs, citons à titre d'exemple Diamantopoulos (1987) et plus récemment Sacchetti et Sugden (2003) et Perraudin et al. (2009). De même, la thèse du recours à la sous-traitance en raison des plus faibles salaires et garanties sociales des salariés des sous-traitants se retrouve dans certains travaux contemporains (voir Perraudin et al., 2009).

3.2. L'organisation contractuelle de la relation de sous-traitance : les limites de l'analyse d'Houssiaux et les prolongements contemporains

3.2.1. La question de la coordination : sélection des sous-traitants et organisation de la production

En ce qui concerne l'organisation des grandes firmes intégrées, trois questions intéressent Houssiaux.

La première a trait aux choix des sous-traitants. Les fondements de ce choix se trouvent d'abord dans la proximité du sous-traitant, ensuite dans les qualités techniques du sous-traitant, enfin dans l'offre de prix. Autrement dit, pour Houssiaux, le prix n'est pas un bon indicateur de la « qualité » du sous-traitant, comme on dirait aujourd'hui, dans la mesure où un prix bas peut tout aussi bien signifier un sous-traitant « au bord de la faillite » (1957b, p. 391) qu'un sous-traitant qui dispose d'un équipement parfaitement amorti. Houssiaux est ici un précurseur des travaux qui placeront les questions d'asymétries d'information au cœur de l'étude du fonctionnement du marché dans les années 1970, à la suite des travaux d'Akerlof (1970). La transparence sera également assurée par l'étude des conditions de coût des sous-traitants (coût de l'heure d'équipement, du salaire moyen dans la branche, etc.). C'est pour cette raison que le critère des qualités techniques du sous-traitant est essentiel, afin de s'assurer de sa capacité à honorer le contrat. À ce propos, Houssiaux note, outre le dispositif de la « prospection à blanc » (1957b, p. 391), l'importance des résultats passés de l'entreprise, et on ne peut s'empêcher de penser ici au rôle que joue dans les analyses modernes la « réputation » des firmes pour assurer une bonne coordination (Roberts, 2004). Enfin, la proximité s'impose

pour deux raisons, d'une part à cause du coût du transport, d'autre part parce qu'elle donne la possibilité de relations fréquentes entre la grande firme et ses sous-traitants. Comme nous l'avons déjà noté, les contacts personnels facilitent la coordination entre les firmes, pour tenir compte par exemple d'une modification de la demande. Ici encore, on peut noter la modernité d'Houssiaux. De nombreux travaux ultérieurs, mis à part Aoki, ont en effet mis l'accent sur le rôle de la proximité pour favoriser les interactions entre firmes, et notamment l'innovation inter-firmes (Powell, 1990). De plus, même si Houssiaux n'utilise pas le terme de confiance, on sent bien que les relations dont il parle renvoient à ce concept, également essentiel à partir des années 1980 (voir par exemple Bradach et Eccles, 1989, et Baudry, 1998).

Au total, il est étonnant de constater qu'empiriquement, les critères énoncés par Houssiaux pour sélectionner les sous-traitants il y a plus de soixante ans se retrouvent aujourd'hui, notamment en ce qui concerne le rôle « secondaire » du prix, pour reprendre son expression (1957b, p. 391)²⁷.

La seconde question relève de l'organisation du contrôle du programme de fabrications sous-traitées. Pour Houssiaux, cette question pourrait être un frein au développement de la quasi-intégration. En effet, chaque entreprise étant responsable de sa propre production, cette dualité exige *a priori* une « dualité des contrôles » (*ibid.*, p. 392). Pour réduire les coûts de contrôle, Houssiaux indique que grâce à son droit de regard sur ses achats, le principe le plus souvent retenu est celui du contrôle unique chez le sous-traitant. Ici, d'un point de vue empirique, on notera que les modes de livraison ont connu depuis l'époque d'Houssiaux des modifications importantes ; il y a eu en effet passage d'une gestion de l'organisation physique de la production par les stocks à une gestion à « flux tendus » (Aoki, 1988 ; Baudry, 2005). Une autre limite en matière d'étude de la coordination tient au développement des technologies de l'information et de la communication, qui permettent aujourd'hui de trouver plus rapidement des sous-traitants, d'améliorer la communication inter-firmes, et de relier directement et en temps réel les systèmes d'information et de pilotage des transactions des donneurs d'ordres et des sous-traitants (Roberts 2004).

27 Voir par exemple Caerteling et Hartmann (2010).

3.2.2. La question des incitations du sous-traitant : le partage de la « quasi-rente relationnelle »

La question des incitations est abordée par Houssiaux, même s'il n'utilise pas ce terme, principalement par le biais de la durée de la relation de sous-traitance. Nous avons vu plus haut que la durabilité correspond au second principe de la quasi-intégration et fort logiquement, à plusieurs reprises, Houssiaux revient sur cette question. Tout en notant que c'est la grande firme qui décide de la durée de la relation, Houssiaux plaide, d'un point de vue normatif, pour une durabilité des relations entre la grande entreprise et son sous-traitant. En effet, pour lui, une réelle politique de spécialisation des firmes, sur la durée, permet au sous-traitant de réduire son prix de revient et de s'adapter à la demande de son client (1957a, p. 244). Le fait de posséder un contrat donne au sous-traitant une garantie, et il peut ainsi organiser sa production sur les bases d'un programme de livraison défini (*ibid.*), autrement dit en termes modernes on dira que le contrat possède des vertus « incitatives ». C'est pour cette raison qu'Houssiaux s'élève contre les industriels qui souhaitent limiter la quasi-intégration ou en tout cas réinternaliser la production dès que cela est possible pour éviter les effets négatifs du « double profit » (*ibid.*). D'ailleurs, si le sous-traitant anticipe la non-reconduction du contrat, il préférera ne pas investir (1957b, p. 395).

Mais l'analyse d'Houssiaux s'arrête à ce stade. En effet, s'il indique que lors de la passation du contrat et de son renouvellement des rapports sur les prix continuent (1957a, p. 222), et qu'en situation de sous-traitance complémentaire, « le contrat est souvent renouvelé dans la longue période » (*ibid.*, p. 243), il n'étudie pas réellement les mécanismes précis de la renégociation du contrat. Or la passation de contrats explicites à moyen terme, par exemple d'une durée supérieure à un an, modifie les conditions de renégociation. En effet, compte tenu de la durée, il va falloir que les contractants renégocient le prix en cours de réalisation du contrat. Comment analyser ce mécanisme ?

Sur cette question ce sont encore les travaux d'Aoki (1988) à la suite de l'article de Kawasaki et de McMillan (1987), travaux qui intègrent les avancées de la théorie des incitations, qui permettent de prolonger et d'actualiser les intuitions d'Houssiaux. Aoki a en effet formalisé les modalités de répartition de la quasi-rente relationnelle, dont nous avons analysé les

conditions de formation plus haut. Ce partage se produit lors du renouvellement du contrat, lorsque ce dernier est à moyen terme²⁸. Or, durant le cours du contrat, le coût est affecté par deux composantes : premièrement, par la hausse des coûts supportés par le sous-traitant (énergie, matières premières, salaires), et, deuxièmement, par la baisse des coûts susceptibles d'intervenir grâce aux efforts de ce dernier (recherche de fournisseurs de matières premières plus compétitifs, réduction des stocks, augmentation de la productivité du travail).

En s'inspirant de Kawasaki et McMillan (1987) et d'Aoki (1988), Baudry a proposé de formuler de la manière suivante le problème de la renégociation du prix :

$$p = b + \alpha(w) - \beta(e) \text{ avec :}$$

p représente le prix lors de la renégociation en t_1 .

b représente le prix fixé initialement en t_0 .

α est un paramètre de partage de la hausse des coûts supportée par le sous-traitant (par rapport au coût constaté en t_0).

w est une variable aléatoire qui représente les fluctuations imprévisibles du coût durant le cours du contrat, observées seulement par le sous-traitant.

β est un paramètre de partage de l'effort du sous-traitant pour diminuer ses coûts (par rapport à t_0).

e représente la réduction du coût réalisée en cours de contrat grâce aux gains de productivité du sous-traitant.

En d'autres termes, il existe au niveau de la renégociation du contrat deux dispositifs de partage, inscrits explicitement ou implicitement au contrat de sous-traitance :

- un dispositif d'assurance : comment est répercutée dans le prix la hausse des coûts subie par le sous-traitant ;
- un dispositif d'incitation : comment sont répartis entre les contractants les gains de productivité.

²⁸ Dans le cas de la commande ouverte, répétitive, le prix est ferme et non révisable, comme c'est le cas généralement pour tous les contrats dont la durée est inférieure à un an.

Dans ces conditions, l'incitation à l'innovation pour le sous-traitant est dépendante de deux conditions fortement liées : d'une part la possibilité d'obtenir un nouveau contrat, d'autre part la possibilité de conserver une fraction de la quasi-rente générée par la relation, autrement dit la détermination, dans notre équation, de b . La baisse éventuelle du coût effectuée par le sous-traitant provient essentiellement de ses investissements pour accroître sa productivité.

Par le biais de ce modèle, on dispose ainsi d'une véritable analyse de la répartition de la quasi-rente relationnelle et donc des mécanismes d'incitation et d'assurance contenus dans les contrats de sous-traitance.

Néanmoins, sur cette question il serait quelque peu « absurde » de blâmer l'analyse rudimentaire d'Houssiaux, puisqu'en effet ce sont les progrès de l'analyse économique qui ont permis de mieux analyser et de formaliser les procédures incitatives contenues dans les contrats de sous-traitance.

4. CONCLUSION : L'ACTUALITÉ DU CONCEPT DE QUASI-INTÉGRATION PAR JACQUES HOUSSIAUX

À l'issue de ce travail, quel bilan des travaux d'Houssiaux est-il possible d'effectuer ?

Au point de vue théorique, nous avons indiqué à plusieurs reprises qu'Houssiaux fait vraiment figure de précurseur en étant le premier auteur français à introduire le concept de quasi-intégration. Or, à l'époque, la dichotomie marché/firme était plutôt le point de vue dominant, et il est assez étonnant de constater que des auteurs comme Richardson et Blois, souvent considérés comme étant les premiers auteurs à avoir questionné et critiqué cette dichotomie²⁹, ont écrit quinze ans après Houssiaux, ce qui constitue une période longue.

29 Et ce, même si chez Coase (1937) on peut trouver les prémises de la remise en cause de cette dichotomie.

Au-delà, ce concept conserve aujourd'hui toute sa pertinence, et on peut regretter qu'il ne soit pas plus souvent utilisé pour qualifier spécifiquement la relation de sous-traitance industrielle, au profit d'autres concepts plus vagues comme formes hybrides ou encore contrat relationnel. Il ne s'agit pas que d'une question de termes. En effet, à l'époque où Houssiaux a écrit ses travaux, la question de la concentration est centrale, notamment pour les économistes américains³⁰. Dans ces conditions, pour Houssiaux, la quasi-intégration pose deux questions essentielles, d'une part celle des pressions monopolistiques exercées par les grandes firmes, d'autre part celle du processus de croissance des firmes, aussi bien les grandes firmes qui se désintègrent que celles qui acceptent d'être quasi intégrées. Or force est de reconnaître que ces deux questions sont aujourd'hui largement éludées.

Par ailleurs, il est assez étonnant de constater que le lien entre quasi-intégration et sous-traitance, tel que formalisé par Aoki, la référence académique en la matière, est très proche de celui mis en évidence par Houssiaux. Son insistance sur l'importance de la relation de long terme entre le donneur d'ordres et ses sous-traitants entre également en résonance avec les travaux actuels en matière de contrat relationnel (Roberts, 2004). Enfin, sa théorie de la domination de la grande firme dans le cadre de la quasi-intégration reste pertinente par rapport au contexte actuel de « désintégration » verticale des firmes.

Au point de vue empirique, il est certain qu'une évolution non négligeable a eu lieu, mais certains éléments de l'étude d'Houssiaux conservent toujours une certaine actualité. C'est le cas de sa typologie par exemple, qui reste largement valide aujourd'hui, même si les termes retenus ne sont plus les mêmes. Il en est de même sur certains points concernant la question de la coordination inter-firmes et sur le concept de groupe. Houssiaux fait ici également figure de précurseur, notamment en relativisant le rôle du prix dans la coordination et en introduisant le groupe fondé sur des liens techniques et non financiers. Sur cet aspect, Houssiaux anticipe très certainement les travaux en termes de filières, qui constitueront une originalité de la recherche française en économie industrielle à partir des années 1970 (Rainelli et al., 1988).

³⁰ Voir notamment l'article de Bain de 1956. Bain était la figure dominante à l'époque du paradigme structures-comportements-performances.

En revanche sur deux points, l'un empirique, l'autre analytique, mais il s'agit là d'une évidence, les travaux d'Houssiaux ne correspondent plus à la réalité industrielle d'aujourd'hui.

La structuration du groupe de sous-traitance a fortement évolué, le groupe dont parle Houssiaux ayant laissé la place à la « firme-réseau », et d'autre part des innovations importantes comme les technologies de l'information et de la communication, la mise en place de nouvelles modalités de livraison et de normes en matière de qualité, ont modifié les conditions de la coordination inter-firmes.

Malgré certaines intuitions, son étude du contrat de sous-traitance reste rudimentaire. Les avancées théoriques multiples des années 1960 et 1970 en matière d'économie de l'information et la théorie des incitations ont permis de formaliser rigoureusement les modalités du contrat donneur d'ordres/sous-traitant.

En tout état de cause, compte tenu de la richesse de ses travaux, ici sur la thématique de la quasi-intégration et de la sous-traitance, on peut néanmoins s'interroger sur le fait qu'Houssiaux ne soit pas plus reconnu dans la communauté académique actuelle.

BIBLIOGRAPHIE

- ABRAHAM, Katherine G. & TAYLOR, Susan, K. (1996), "Firms' use of outside contractors", *Journal of Labor Economics*, vol. 14, n° 3, p. 394-424.
- AKERLOF, Georges (1970), "The market for 'Lemons': qualitative uncertainty and the market mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, p. 488-500.
- AOKI, Masahiko (1986), "Vertical information structure of the firm", *American Economic Review*, vol. 76, n° 5, p. 971-983.
- AOKI, Masahiko (1988), *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge, UK and New York, Cambridge University Press, 1988.
- ARENA, Richard et al. (1988), *Traité d'économie industrielle*, Paris, Economica.
- ASANUMA, Banri (1985), "The Contractual Framework for Parts Supply in the Japanese Automotive Industry", *Japanese Economy*, vol. 13, n° 4, p. 54-78.
- BAIN, Joe (1956), "Advantages of the large firm: production, distribution and sales promotion", *Journal of marketing*, vol. 20, n° 4, p. 336-346.
- BAKER, George, GIBBONS, Robert & MURPHY, Kevin (2008), "Strategic alliances: bridges between 'islands of conscious power'", *Journal of the Japanese and International Economies*, vol. 22, n° 5, p. 146-163.

- BAUDRY, Bernard (1994), « Segmentation du marché du travail et segmentation du marché de la sous-traitance : marché et organisation dans les relations inter-firmes », *Revue d'Économie Politique*, n° 1, janvier-février, p. 77-95.
- BAUDRY, Bernard (1998), "Trust in inter-firm relations: multiple forms of coordination", in E. Lorenz & N. Lazaric (Eds.), *Trust, Learning and Economic Expectations* (p. 64-77). Edwar Elgar.
- BAUDRY, Bernard (2005), *L'économie des relations interentreprises*, Paris, La Découverte, coll. « Repères », 2^e édition (1995).
- BAUDRY, Bernard et CHASSAGNON, Virgile (2012), "The Vertical Network Organization : What are the Challenges for Incomplete Contracts Theories and What are the Theoretical Implications for the Boundaries of the (Hub-) Firm?", *Journal of Management and Governance*, vol. 16, n° 2, May 2012, p. 285-303.
- BENZONI, Laurent (1988), « Industrial Organization – Industrial Economics, les développements d'une discipline », dans R. Arena, J. De Bandt, L. Benzioni et P.-M. Romani (Eds.), *Traité d'Économie Industrielle* (p. 133-159). Paris, Economica.
- BETTIS, Richard A., BRADLEY, Stephen P. & HAMEL, Gary (1992), "Outsourcing and Industrial Decline", *Academy of Management Executive*, vol. 6, n° 1, p. 7-16.
- BLOIS, Keith J. (1972), "Vertical Quasi-Integration", *Journal of Industrial Economics*, vol. 20, n° 3, p. 253-272.
- BLOIS, Keith J. (1975), "Supply contracts in the galbraithian planning system", *The Journal of Industrial Economics*, vol. 24, n° 1, p. 29-39.
- BLOIS, Keith J. (1979), "Quasi-Integration as a mechanism for controlling external dependencies", *Management Decision*, vol. 18, n° 1, p. 55-63.
- BRADACH, J., et ECCLES, R. (1989), "Price, authority and trust: from ideal types to plural forms", *Annual Review of Sociology*, vol. 15, p. 97-118.
- CAERTELING, J. & HARTMANN, A. (2010), "Subcontractor procurement in construction: the interplay of price and trust", *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 15, n° 5, p. 354-362.
- CHANDLER, Alfred D. Jr. (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution In American Business*, Cambridge: Harvard University Press.
- CHASSAGNON, Virgile (2011), "The Network-Firm as a single real entity: beyond the aggregate of distinct legal entities", *Journal of Economic Issues*, vol. 45, n° 1, March, p. 113-136.
- CHASSAGNON, Virgile (2013), "Beyond markets and hierarchies: an original historical perspective on vertical quasi-integration", WP, ESDES, Uclj.
- COASE, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, n° 16, p. 386-405.
- DE BANDT, Jacques (1988), « L'économie industrielle dans le contexte français : développements et spécificités », dans R. Arena, J. De Bandt, L. Benzioni et P.-M. Romani (Eds.), *Traité d'Économie Industrielle* (p. 160-174). Paris, Economica.
- DE BANDT, Jacques (2007), "French political economy about industrial matters", in Henry De Jong & William Sheperd (Eds.), *Pionniers of industrial organization, How the economists of competition and monopoly took shape* (p. 80-94). Edwar Elgar.
- DIETRICH, M. (1994), "The economics of quasi-integration", *Review of Political Economy*, vol. 6, n° 1, p. 1-18.
- GRANDORI, A. & G. SODA (1995), "Inter-Firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms", *Organization Studies*, 16, p. 183-214.

- GULATI, R., NOHRIA, N., & ZAHEER, A. (2000), "Strategic Networks", *Strategic Management Journal*, 21, p. 203-215.
- HOLMSTRÖM, Bengt & ROBERTS, John (1998), "The Boundaries of the Firm Revisited", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 4, p. 73-94.
- HOUSSIAUX, Jacques (1957a), « Le concept de quasi-intégration et le rôle des sous-traitants dans l'industrie », *Revue Économique*, vol. 8, n° 2, p. 221-247.
- HOUSSIAUX, Jacques (1957b), « Quasi-intégration, croissance des firmes et structures industrielles », *Revue Économique*, vol. 8, n° 3, p. 385-411.
- HOUSSIAUX, Jacques (1958), *Le pouvoir de monopole*, Paris, Sirey.
- HOUSSIAUX, Jacques (1959), « Quelques expériences récentes de quasi-intégration », *Revue Économique*, vol. 10, n° 6, p. 838-868.
- HOUSSIAUX, Jacques (1960), *Concurrence et marché commun*, Paris, Éditions M.-Th. Génin, Librairie de Médecis.
- HOUSSIAUX, Jacques (1964), « La grande entreprise plurinationale », *Économie Appliquée*.
- JARILLO, José. C. & RICART, J.-E. (1987), "Sustaining Networks", *Interfaces*, 17, p. 82-91.
- JARILLO, José. C. (1988), "On Strategic Networks", *Strategic Management Journal*, 9, p. 31-41.
- KAWASAKI, Seiichi & MCMILLAN, John (1987), "The design of contracts : evidence from Japanese subcontracting", *Journal of the Japanese and International Economies*, vol. 1, p. 327-349.
- KLEIN, Benjamin, CRAWFORD, Robert G., & ALCHIAN, Armen A. (1978), "Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, vol. 21, n° 2, p. 297-326.
- KOHL, R. & WILEY, J. (1955), "Aspects of multiple-owner integration in the broiler industry", *Journal of Farm Economics*, vol. 37, n° 1, p. 81-89.
- LARRÉ, Françoise (1997), « La quasi-intégration : une mise en perspective des travaux de Houssiaux et de Aoki », LIRHE, note 243, mai.
- LORENZONI, G. & BADEN-FULLER, C. (1995), "Creating a Strategic Center to Manage a Web of Partners", *California Management Review*, 37, p. 146-163.
- MÉNARD, Claude (2012), "Hybrid modes of organization", in Robert Gibbons & John Roberts (Eds.), *Handbook of organizational economics* (p. 1066-1108). Princeton University Press.
- MILES, R. E. & SNOW, C. C. (1986), "Organizations: New Concepts for New Forms", *California Management Review*, 28, p. 52-72.
- MONTEVERDE, Kirk & TEECE, David J. (1982a), "Appropriable rents and quasi-vertical integration", *Journal of Law and Economics*, vol. 25, n° 2, p. 321-328.
- MONTEVERDE, Kirk & TEECE, David J. (1982b), "Supplier Switching Cost and Vertical Integration in the U.S. Automobile Industry", *Bell Journal of Economics*, vol. 13, n° 1, p. 206-213.
- PERRAUDIN, C., THÈVENOT, N. et VALENTIN, J. (2006), « Sous-traiter ou embaucher ? Une analyse empirique des comportements de substitution des entreprises de l'industrie en France entre 1984 et 2003 », Document de travail du CEE, n° 2009.19.
- PERRAUDIN, C., THÈVENOT, N., VALENTIN, J. et TINEL, B. (2009), "Inter-firm dependency and employment inequalities: Theoretical hypotheses and empirical tests", Document de travail du CES, n° 2009.19.

- PICOT, Arnold, RIPPERGER Tanja, & WOLFF Birgitta W. (1996), "The fading boundaries of the firm: the role of information and communication technology", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 152, n° 1, p. 65-84.
- POWELL, Walter. W. (1987), "Hybrid Organizational Arrangements: New Forms or Transitional Development", *California Management Review*, 30, p. 67-89.
- POWELL, Walter. W. (1990), "Neither Market Nor Hierarchy: Networks Forms of Organization», *Research in Organizational Behavior*, 12, p. 185-336.
- RAINELLI, Michel (Ed.) (1988), *Traité d'Économie Industrielle*, Paris, Economica.
- RAJAN, R. G. & ZINGALES, L. (2001), "The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origins and the Growth of Firms", *Quarterly Journal of Economics*, 116, p. 805-851.
- RICHARDSON, George B. (1972), "The Organization of industry", *Economic Journal*, vol. 82, n° 327, p. 883-896.
- RICHARDSON, George B. (2003), "The Organization of Industry Revisited", *DRUID Conference Working Papers*.
- ROBERTS, John (2004), *The modern firm*, Oxford University Press.
- ROY, Ewell P. (1958), "Alternative way of coordinating production and marketing", *Journal of Farm Economics*, vol. 40, n° 5, p. 1790-1797.
- SACCHETTI, S. & SUGDEN, R. (2003), "The governance of networks and economic power: the nature and impact of subcontracting networks", *Journal of Economic Surveys*, vol. 17, n° 5, p. 669-691.
- STURGEON, Timothy J. (2002), "Modular Production Networks : A New American Model of Industrial Organization", *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, n° 3, p. 451-496.
- THORELLI, Hans. B. (1986), "Networks: Between Markets and Hierarchies", *Strategic Management Journal*, 7, p. 37-51.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications*, New York: Free Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1991), "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Alternative", *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n° 2, p. 269-296.