

La majorité des processus de production contiennent un certain degré d'intégration verticale c'est-à-dire « la transmission d'un département à l'autre d'un bien ou d'un service qui, sans adaptation majeure, pourrait être vendu sur un marché » (M. Adelman, 1949, p. 29). En permanence et pour toutes leurs activités, les firmes doivent choisir entre « *make or buy* » : faire elle-même ou faire-faire par le marché.

Les explications du recours à l'intégration verticale varient généralement entre deux pôles non exclusifs

- les entreprises s'intègrent verticalement pour accroître leur pouvoir de marché. Cela sous entend que ce mouvement est par essence suspect car il permet aux firmes de distordre les règles de la concurrence.

- les entreprises choisissent une organisation interne des échanges pour accroître leur efficacité.

Le dilemme de l'appréciation des opérations d'intégration verticale est ainsi mis en évidence. Ce mécanisme de coordination, s'avérant supérieur à celui du marché, est considéré comme bénéfique pour la firme, mais en parallèle, il est regardé avec suspicion par les autorités antitrust du fait de son influence sur la concurrence. La notion d'intégration verticale s'inscrit de ce fait dans les débats sur les sources et les effets du pouvoir de monopole et des conséquences en matière de bien être. L'intégration verticale est un concept au cœur de la problématique de l'Économie Industrielle centrée sur la recherche de la meilleure organisation (au sens de la plus efficace) tout en préservant les forces concurrentielles.

## **1. Concept d'intégration verticale**

Le thème de l'intégration verticale a suscité une abondante littérature, sans toutefois que l'origine du concept puisse être rattachée à un texte fondateur<sup>2</sup>. Différentes définitions existent et soulignent la diversité des analyses de ce concept.

### **1.1 Diversité des définitions**

Jusqu'à la fin des années soixante-dix, l'intégration verticale

---

<sup>1</sup>\* DEA D'Economie Industrielle de l'Université Paris IX-Dauphine, Promotion 1996 Docteur en Sciences Economiques.

<sup>2</sup> Une citation de B. Franklin, reprise par M. Perry dans *Handbook of Industrial Organization* procure une première approche de ce concept : « « *If you want something done right, do it yourself !* ».....A theory of vertical integration ».

était définie en terme de **coûts de transaction**. Elle est d'abord apparue comme la substitution de l'entreprise au marché en tant qu'institution de coordination de la production, lorsque le coût d'une transaction marchande est supérieur à celui d'une transaction réalisée au sein de la firme (R. COASE, 1937). Cette définition a été précisée en théorie des organisations. L'intégration verticale est considérée comme l'élimination de l'échange contractuel, ou de l'échange sur le marché, par la substitution d'échanges internes au sein de l'entreprise dans le cas d'actifs spécifiques et de transactions récurrentes. En terme de transaction, M. PORTER (1982) propose une définition synthétique : *"L'intégration verticale représente la décision d'une firme d'utiliser des transactions internes, d'ordre administratif, plutôt que des transactions marchandes pour réaliser ses objectifs économiques"*.

Cette approche transactionnelle du choix de la coordination interne des échanges au dépend de la coordination marchande a suscité des développements en terme de **droits contractuels** : l'intégration verticale peut correspondre à « l'achat d'actifs d'un fournisseur (ou d'un vendeur) dans le but d'acquérir des droits de contrôle sur cet actif" (S. GROSSMAN, O. HART, 1986)<sup>3</sup>.

Certains économistes préfèrent estimer l'intégration verticale au niveau **productif** comme la réunion, dans une même entreprise, de deux activités de production tel que le produit de l'un soit un facteur de production de l'autre<sup>4</sup>.

Plus généralement, l'intégration verticale est présentée comme une politique de **"make or buy"** qui résulte du comportement d'une firme qui choisit de faire elle-même ce qu'elle achetait sur le marché et/ou ce qu'elle vendait. Y. MORVAN (1985) souligne que ce processus se développe le long d'une filière de production allant parfois de l'approvisionnement en matières premières jusqu'à la satisfaction des besoins des consommateurs finals.

## **1.2 FORMES D'INTÉGRATION VERTICALE.**

---

<sup>3</sup> Pour ces deux auteurs, les droits contractuels sont de deux ordres : les droits spécifiques et les droits résiduels. Ces droits sont rattachés à la possession et au contrôle (ex post et ex ante) des actifs mis en jeu dans la relation contractuelle;

<sup>4</sup> Ainsi pour M. PERRY (1989), « A firm can be described as vertically integrated if it encompasses two single output production processes in which either the entire output of « upstream » process is employed as part or all the quantity of one intermediate input into the downstream process or the entire quantity of one intermediate input into the downstream process is obtained from part or all the output of the upstream process. ».

L'intégration verticale peut être obtenue lors de :

- la création d'une firme : l'entreprise sera dite créée « verticalement intégrée » réalisant plusieurs opérations à différents stades se succédant de la filière de production.

- une opération de croissance interne : une entreprise peut créer une capacité de production à un stade de la filière différent de celui où elle est située.

- une opération de fusion - acquisition entre firmes situées à un niveau voisin de production : une entreprise peut acquérir son fournisseur (ou son distributeur) pour assurer ses approvisionnements (ou débouchés).

En outre, l'intégration verticale ne doit pas être confondue avec :

- **La quasi-intégration.**

Ce terme a été utilisé la première fois par HOUSSIAUX (19??) et repris K.BLOIS (1972) pour définir les relations financières contractuelles entre des firmes à des niveaux de production différents. M.Porter (1986) distingue au sein de la « *quasi-intégration* » : l'intégration ouverte et le contrôle vertical qui sont deux modalités intermédiaires des échanges qui permettent d'atteindre les mêmes objectifs que l'intégration verticale tout en étant moins coûteuse<sup>5</sup>. Les entreprises ont la possibilité de mettre en œuvre une « *quasi-intégration* » par le biais de contrats de **restriction verticale** pour éviter les comportements opportunistes résultant de la spécificité des actifs et de l'asymétrie d'information (P.Rey & J.Tirole 1986). Actuellement, ce thème suscite une abondante littérature.

- **La combinaison verticale.** <sup>6</sup>

Elle caractérise les relations contractuelles entre une filiale et une entreprise au niveau vertical. Une firme ne sera pas dite intégrée lorsque sa filiale en aval achète tous ses biens intermédiaires à d'autres fournisseurs qu'elle. Il n'existe pas d'échanges internes, uniquement des relations contractuelles ou des échanges de marché.

L'intégration verticale doit être également distinguée de l'intégration **horizontale** (où une firme met sur le marché deux produits qui sont plus ou moins substituables par ses clients ou

---

<sup>5</sup> L'acquisition d'une partie du capital social d'une société en aval ou en amont, l'octroi de prêts à taux bonifiés, les accords de négociation exclusifs, la coopération dans le développement de nouveaux produits..., constituent différents moyens de réaliser une intégration ouverte. Le contrôle vertical caractérise des relations verticales qui proviennent de contrat entre firmes à différents niveaux de production permettant un transfert d'une partie du contrôle de l'activité.

<sup>6</sup> M.Perry op. cit.

dans son processus de fabrication) et de l'intégration par **holding** (où une entreprise est active sur deux marchés disjoints).

L'intégration **amont** ne doit pas être confondue avec l'intégration **aval**. Une firme verticalement intégrée est caractérisée :

- par la fabrication de produits qui, auparavant, étaient achetés sur le marché (intégration amont)
- ou par la transformation de produits qui, antérieurement, étaient vendus à l'extérieur (intégration aval).

Du point de vue de l'analyse, il n'est qu'exceptionnel qu'il soit nécessaire de distinguer ces deux modalités. Il existe généralement **une symétrie** entre elles. Les arguments qui s'avèrent pertinents dans un des deux cas peuvent sans difficultés majeures être transposés à l'autre<sup>7</sup>.

## 2. Principaux déterminants de l'intégration verticale

La décision d'intégrer ou non n'est pas fondée sur un simple calcul économique de comparaison avantages / inconvénients. La décision de « faire » au lieu de « faire-faire » apparaît comme :

### 2.1 Réponse à une structure de marché

La décision d'intégrer peut être une réponse aux contraintes générées par les conditions de base du marché : les différentiels de coûts de transaction. Cette première explication est la plus ancienne et l'une des plus étudiées.

Selon Coase (1937), une entreprise tendra à s'intégrer verticalement lorsque les coûts de coordination interne ( ? ? ? ? ? ) sont inférieurs aux coûts de transaction découlant de l'utilisation des mécanismes de marché. Ces coûts de transaction résultent de la recherche d'informations pertinentes, du processus de négociation du contrat et sont d'autant plus élevés que les transactions sont fréquentes et importantes en volume. Aussi, pour Coase (1937, p. 388) : « The amount of « vertical integration », involving as it does the supersession of the price mechanism, varies greatly from industry to industry and from firm to firm ».

Dans le prolongement des travaux de Coase, Williamson (1971, 1975, 1979) précise la notion de coûts de transaction. L'incertitude du futur et la rationalité limitée des agents impliquent l'incomplétude des contrats de long terme. Or, une simple répétition des contrats de court terme entraîne des coûts de

---

<sup>7</sup> Dans la suite nous ne distinguerons pas l'intégration amont de l'intégration aval (sauf si nécessaire).

transaction très élevés. Dès lors, la firme est incitée à s'intégrer verticalement pour réduire ses coûts de transaction. De plus, l'existence d'actifs spécifiques<sup>8</sup> et d'un petit nombre d'agents peuvent conduire à un comportement opportuniste<sup>9</sup> des contractants<sup>10</sup>. En effet, l'un des contractants peut tenter d'accaparer la totalité des avantages espérés de la relation d'échange par une menace de rupture du contrat, ce qui impliquerait une perte sèche pour l'autre partie, un investissement spécifique étant inutilisable à d'autres fins. L'intégration verticale est alors une réponse à ce comportement opportuniste.

réponse à une structure de marché imparfait à un niveau de production (monopole intégrant vers l'aval concurrentiel et monopsonne intégrant vers l'amont concurrentiel L.McKENZIE, G.STIGLER, M.KATZ, J.McGEE, M.PERRY, J.ORDOVER, G.SALONER et S.SALOP...) ou à une structure de marché imparfait à plusieurs niveaux de production (cas de monopoles successifs et du monopole bilatéral, A.DIXIT, G.MATHEWSON & R.WINTER, M.PERRY & R.GROFF ...).

Dans le cadre de coûts de transaction élevés sur le marché ou de dysfonctionnements au sens large de celui ci, les firmes qui ont recours à l'organisation interne cherchent à accroître leur efficacité. Un autre objectif non exclusif des entreprises s'intégrant verticalement est accroître leur pouvoir de marché, ce qui est réalisable sur un marché avec une concurrence imparfaite.

<sup>8</sup>*Asset specificity has reference to the degree to which an asset can be redeployed to alternative uses and by alternative users without sacrifice of productive value* » (Williamson, 1989, p. 142). Joskow, (1985) étudie le degré de spécificité des actifs « mines de charbon » (qualité et coût de transport) pour les compagnies d'électricité aux Etats-Unis et les phénomènes d'intégration qui en découlent. Ils montrent que plus les mines produisent un charbon « spécifique », plus l'intégration verticale est préférée à une relation verticale même de long terme.

<sup>9</sup>La répétition de contrats de court terme pourrait empêcher le comportement opportuniste par le biais d'effets de réputation. L'opportuniste aurait alors à arbitrer entre le gain de court terme et les pertes de long terme engendrées par l'arrêt des relations contractuelles.

<sup>10</sup>« *Although both have a long-term interest in effecting adaptations of a joint maximising kind, each also has an interest in appropriating as much of the gain as he can on each occasion to adopt* », (Williamson, 1979, p. 242).

## 2.2 Reponse comportementale

Le choix de l'integration verticale peut egalement correspondre à une réponse comportementale des firmes. En effet, par la décision de « faire » plutôt que de « faire-faire », une entreprise peut chercher à obtenir ou accroître un **pouvoir de marché** pour être en mesure d'imposer au marché un prix différent de celui qui résulterait de la concurrence pure et parfaite. Cet objectif est atteint grace à l'integration verticale en créant des barrières à l'entrée et en éliminant ou gênant des concurrents potentiels ou actuels. L'intégration verticale constitue ainsi pour la firme un moyen privilégié d'exploiter ou d'acquérir des avantages stratégiques de longue période :

- limitation de la concurrence actuelle et potentielle :

L'intégration verticale permet d'éliminer les firmes concurrentes implantées à une seule étape ou réduire leur degré de liberté en matière de politique de concurrence.

Pour maximiser ses profits, la firme peut, par le biais de l'integration verticale, être à même de pratiquer une politique de **discrimination** par les prix ou par les quantités. Cette recherche de maximisation de profit, peut amener une firme en s'intégrant à accroître son pouvoir de marché vertical en mettant en oeuvre une politique de squeeze des prix (politique de tenaille ou de double tenaille) dans le cadre d'un marché où des entreprises sont contraintes de s'approvisionner en biens intermédiaires auprès de la firme intégrée, ou de lui vendre leur production. En augmentant les coûts de ses concurrents sur le marché aval et en diminuant les opportunités de gains, elle **fragilise ses concurrents** et renforce son pouvoir de marché. Les firmes intégrées disposent de ce fait, de divers **moyens de pression**, souvent illicites mais toujours efficaces, sur leurs concurrentes qui ne le sont pas.

En outre, le recours à l'organisation interne permet une **capacité de différenciation** des produits accrue en intégrant une ressource pour un usage exclusif<sup>11</sup>. Cette différenciation permet alors de s'affranchir partiellement de la concurrence en acquérant des caractéristiques uniques.

- création de barrières à l'entrée

L'intégration verticale peut aussi être le moyen pour une firme **d'ériger des barrières à l'entrée** qui résultent éventuellement de l'augmentation des coûts des nouveaux entrants en contrôlant les inputs indispensables à la production des concurrents. En effet,

---

<sup>11</sup> Cette ressource peut être un réseau de distribution ou bien des *inputs* qui donneront des caractéristiques uniques aux produits vendus.

en supposant que l'intégration octroie à la firme intégrée des avantages concurrentiels en matière de coûts, de contrôle de la distribution ou de l'approvisionnement, un nouvel entrant serait dans l'obligation d'investir non pas sur un seul marché mais de s'intégrer de la même façon que la firme intégrée en place<sup>12</sup>.

En 1956, J.BAIN a développé le concept de barrière à l'entrée et à lancé un débat sur l'importance de la concurrence potentielle. L'intégration verticale crée une barrière à l'entrée en terme de capital en obligeant les entrants potentiels à pénétrer à deux niveaux de production plutôt que juste sur un seul<sup>13</sup>. Si l'entrée sur un marché, à un stade quelconque du processus de production, est possible, le fait que certaines des entreprises établies soient verticalement intégrées, ne représente pas en soi une barrière à l'entrée sur ce marché. En revanche, si, pour une raison quelconque, toutes les firmes établies sont intégrées verticalement sur plusieurs stades de production, les concurrents potentiels doivent envisager normalement l'entrée simultanée à ces différents niveaux.

Cette contrainte élève considérablement le niveau des investissements nécessaires. L'implantation à plusieurs niveaux exige plus de capital et/ou représente des risques plus importants qui augmentent le coût de ce capital. Elle accroît également le montant des coûts non récupérables et exige le même savoir-faire que les firmes établies à tous les stades du processus productif. La hauteur des barrières combinées dépend alors de la difficulté d'entrer au stade de production où les obstacles sont les plus élevés. Lorsque les firmes établies sur un marché sont intégrées verticalement, ce marché est moins « contestable ».

### 3. Effets de l'intégration verticale

Les effets du recours à l'organisation interne des transactions demeurent ambigus, non pas au niveau de la firme elle même, mais au niveau de l'ensemble du marché.

#### 3.1 Au niveau de la firme

Le recours à l'organisation interne permet aux firmes de réaliser différentes économies :

- économies "technologiques".

---

<sup>12</sup> Ceci est d'autant plus vrai que l'industrie est concentrée.

<sup>13</sup> En outre, J.BAIN souligna que la fusion verticale élimine aussi un des plus naturels entrants potentiel à chaque niveau Ces deux idées sont complémentaires. « It is difficult to argue that firms in neighboring stages are the most likely entrants without also believing that entry at both stages is more difficult than entry at one stage ».

- économies liées à l'élimination des imperfections du marché (coûts de transaction).
- économies dans le fonctionnement des systèmes productifs.
- économies liées à l'accroissement de la taille (dans le cas de fusion-acquisition verticale et croissance interne) : économies d'échelle, et d'envergure

Cependant, la décision de « *faire* » plutôt que de « *faire-faire* » ne présente pas que des avantages. S'il en était autrement toutes les entreprises serreraient intégrées. Cette politique se heurte à plusieurs limites qui sont de divers ordres.

- Accroissement des rigidités dans la gestion de la firme et manque de flexibilité
- Risque d'éloigner les entreprises du marché et de la concurrence.
- Incompatibilité des produits.
- Existence de transactions de marché malgré les avantages de la coordination de la production par les entreprises (apparition d'un slack organisationnel)

Le problème qui se pose à une entreprise n'est pas de ce fait de savoir s'il est préférable d'intégrer ou non un ensemble d'activité mais de déterminer l'étendue optimale de cette intégration. Ces phénomènes expliquent en particulier la dérive vers les restrictions verticales, la quasi intégration, et l'intégration ouverte.



### **3.2 Au niveau du marché**

Le recours à l'organisation interne des transactions soulèvent différentes interrogations sur la variation des prix et des quantités, sur l'évolution du surplus du consommateur, l'existence d'entreprises concurrentes actuelles et potentielles... Ces questions sont centrées sur deux thèmes : les effets de l'intégration verticale sur le bien être et sur le pouvoir de marché de la firme.

Pour les partisans de l'Ecole de Chicago, il faut laisser faire la concurrence et les comportements anticoncurrentiels y compris ceux provenant de l'intégration verticale seront dissuadés.

Etant donné les interactions multiples entre structures, comportements et performances, les résultats de l'entreprise sont ils l'indice d'une plus grande efficacité ou au contraire ne font-ils que traduire l'exploitation d'une rente de situation qui induit des profits abusifs, fruits d l'exploitation d'un pouvoir d de marché ? Efficacité ou pouvoir de marché ?

Cette situation est souvent résumée par l'opposition entre le interventionnistes et le partisans du laissez faire, ou si l'on préfère « Harvard » contre « Chicago ». L'évolution entre ces deux visions se retrouve dans le traitement de l'intégration verticale dans la jurisprudence antitrust.

