

# Economie des Réseaux, des Organisations et des Marchés



TD n°9

# Brousseau & Glachant (2000) - 1

---

- Rappel des hypothèses de la TI
  - La rationalité substantielle
    - L'information complète sur la structure des problèmes
    - Une capacité de calcul infinie
      - Cf. notion de risque (Knight)
    - Un ensemble complet et ordonné de préférences

# Brousseau & Glachant (2000) - 2

---

- Une partie sous-informée (*principal*) met au point un schéma d'incitation pour conduire la partie informée (*agent*) soit à révéler son information (*modèle d'anti-sélection*), soit à adopter un comportement conforme à l'intérêt du principal (*modèle de risque moral*)
- Le schéma d'incitation repose sur une **rémunération conditionnelle à des « signaux »** résultant du comportement de l'agent

# Brousseau & Glachant (2000) - 3

---

Deux hypothèses :

1. Le Principal connaît à la fois la
  - **loi de probabilité** qui affecte la variable cachée (ex : la proportion de « mauvais risques » dans la population),
  - et **la fonction de préférence de l'agent.**

Le principal peut donc se mettre **à la place de l'agent pour anticiper ses réactions** aux différents schémas de rémunération concevables

# Brousseau & Glachant (2000) - 4

---

2. Le cadre institutionnel assure le **respect des engagements** pris par le principal (ex : un système judiciaire stable et efficient).
  - Toute proposition formulée par le principal est crédible pour l'agent.
  - D'autre part, le schéma de rémunération proposé repose sur une **information « vérifiable »**, c'est-à-dire observable par un tiers

# Parenthèse : le rôle de l'information vérifiable

---

- L'existence de variables vérifiables ou observables joue un rôle essentiel pour la mise en œuvre des contrats
  - **Information observable** : les parties au contrat peuvent observer la réalisation d'une variable
  - **Information vérifiable** : la réalisation d'une variable est observable par un tiers extérieur à la relation (ex : un tribunal)

# Lafontaine & Raynaud (2000)

---

## □ La franchise

*un contrat entre deux firmes légalement indépendantes, où le franchiseur permet au franchise d'opérer sous sa marque et d'utiliser les procédés et méthodes de production et de commercialisation en échange de paiements directs ou indirects*

# La franchise dans les théories des contrats

---

- TCT : la franchise comme **forme d'organisation hybride**
  - Pourquoi choisir une franchise plutôt que l'intégration au sein d'une même firme ?
- TI : la question des **mécanismes incitatifs** mis en œuvre dans les contrats

# Deux types de franchises

---

## 1. La franchise traditionnelle

Le franchiseur revend un **produit final** au franchisé pour revente (ex : stations d'essence, vente d'automobiles)

## 2. La franchise de « business format »

Le franchiseur vend principalement **le droit d'utiliser sa marque et ses procédures** au franchisé, qui est habituellement responsable de la production finale et de la distribution du produit (ex : restauration rapide, hôtellerie)

# En France : 3 conditions cumulatives

---

1. L'utilisation d'un nom et d'une enseigne communs et une présentation uniforme des locaux
2. La communication du savoir-faire par le franchiseur au franchisé
3. L'apport continu par le franchiseur au franchisé d'une assistance commerciale ou technique

# Franchise et TI (1)

---

- Interdépendance entre franchiseur et franchisé : chacun contribue à la valeur de la franchise (= la valeur de la marque)
- Il peut se poser des problèmes d'**aléa moral**
- L'objectif du contrat : mettre en place des mécanismes qui facilitent la coopération

# Franchise et TI (2)

---

## □ Opportunisme du franchisé

- Le franchiseur (propriétaire de la marque) a intérêt que le franchisé fournisse l'effort nécessaire au maintien de la valeur de la marque
- Le franchisé peut avoir intérêt à être opportuniste (il ne subit pas l'ensemble des conséquences de son comportement). Son effort n'est pas parfaitement observable.

## □ Opportunisme du franchiseur

- Le franchisé (utilisateur de la marque) a intérêt à ce que le franchiseur fournisse un effort (ex : publicité)

# Que cherche à expliquer l'article ?

---

## Le choix de la rémunération du franchiseur par le franchisé

- Deux composantes de la rémunération :
  1. Un versement fixe, lors de l'établissement du franchisé
  2. Un versement récurrent (une redevance annuelle ou « flux de rentes »)
- L'observation de la réalité contredit une intuition théorique : théoriquement, le meilleur mode de rémunération est le **statut de créancier résiduel**

# Le statut de créancier résiduel

---

- Statut de créancier résiduel : après paiement d'une redevance fixe, le **franchisé reçoit tout les profits résiduels**
  - Incitation forte pour le franchisé !
- Dans un contexte où l'effort du franchisé n'est pas observable, il est optimal, en terme d'incitations, de vendre le magasin au franchisé à un prix fixé (sans versement d'une rente)

# Analyse en 4 étapes

---

1. L'optimum où l'on accorde au franchisé le statut de créancier résiduel
2. Dans la pratique les contrats de franchise prévoient des flux de rentes. L'effet de l'introduction d'une rente : la solution optimale s'écarte de l'optimum de 1er rang !
3. Optimum avec aversion au risque du franchisé
4. Alternativement, optimum avec double aléa moral

# Etape 1 : donner au franchisé le statut de créancier résiduel

---

- Ventes du magasin :  $V = ae + \varepsilon$   
Coût du franchisé :  $C = e^2/2$   
Redevance versée :  $F$
- Profit du franchisé :  $\pi = ae - e^2/2 - F$
- Le franchiseur peut extraire tous les profits de la relation en fixant  
 $F = a^2 / 2$
- Cette solution est équivalente à l'optimum de 1er rang !

# Etape 2 : l'effet de l'introduction d'une rente (1)

---

- Dans la pratique, les contrats prévoient une rémunération fixe ( $F$ ) et le versement d'une proportion ( $\alpha$ ) des revenus du franchisé
- Le paiement d'une rente empêche la réalisation de la solution optimale
- $\pi = (1 - \alpha) ae - F - e^2/2$
- à l'optimum,  $e = (1 - \alpha) a$   
au lieu de  $a$  auparavant (donc l'effort est moindre)
- On n'est plus à l'optimum de 1er rang !

# Etape 2 : l'effet de l'introduction d'une rente (2)

---

- Pourquoi les contrats de franchise comportent-ils alors deux composantes (au lieu de  $F$  seulement) ?
  
- Deux explications possibles :
  1. L'aversion au risque du franchisé
  2. L'existence d'un double aléa moral

# Etape 3 : optimum avec aversion au risque

---

- On introduit un nouveau terme :  
 $\rho$  désigne l'aversion au risque du franchisé
- La maximisation du « revenu équivalent certain » du franchisé aboutit à  
 $e = (1 - \alpha) a$
- Puis le franchiseur maximise son profit. On obtient :  $\alpha^* > 0$  (donc : à l'optimum, versement d'une redevance non nulle)
- Le franchisé préfère ne pas supporter tout le risque, quitte à obtenir une espérance de revenus moins élevée
- Le franchiseur arbitre entre (1) le besoin d'inciter le franchisé et (2) le besoin de lui fournir une assurance contre le risque

# Etape 4 (une autre explication) : double aléa moral (1)

---

- Le franchiseur fournit lui aussi un effort, noté  $r$   
 $V = ae + br + \varepsilon$
- Les efforts du franchiseur et du franchisé ne sont pas observables
- Il y a un partage des profits ( $\alpha$ )
  1. Chacun détermine son niveau d'effort  
 $e = (1 - \alpha) a$   
 $r = \alpha b$
  2. Puis le franchiseur maximise son profit. On obtient :  
 $\alpha^* > 0$  (donc : à l'optimum, versement d'une redevance non-nulle)

# Etape 4 (une autre explication) : double aléa moral (2)

---

- Dans le modèle avec double aléa moral, on arrive aussi à un partage des revenus entre franchiseur et franchisé
  - On arrive à ce résultat même en l'absence d'aversion au risque
  - Ici, on arbitre entre inciter le franchiseur et inciter le franchisé

# Conclusions sur Lafontaine & Raynaud (2000)

---

## □ Propositions réfutables

- Taux de redevance optimal est une fonction décroissante de l'effort du franchisé
  - Si le franchiseur arbitre entre incitations et assurance, le taux de redevance est une fonction croissante du risque
  - S'il y a arbitrage entre incitations du franchiseur et du franchisé, alors le taux de redevance est une fonction croissante de l'effort du franchiseur
- 
- L'analyse du contrat de franchise montre que ce type de contrat possède un fort pouvoir incitatif lié au statut de créancier résiduel du franchisé.

# Conclusions sur Lafontaine & Raynaud (2000)

---

- Ces contrats sont notamment plus incitatifs qu'une intégration verticale du franchiseur par le franchisé.
- Remarque : on peut aussi employer ce type de mécanisme dans des contrats de travail. Dans la pratique, les contrats avec des salariés les garantissent davantage contre les risques

# Conclusion du dossier 3 (1)

---

- Ce dossier traite des incitations monétaires à la coopération entre agents. Les problèmes d'incitation se posent dès lors que :
  - Les préférences des agents sont hétérogènes
  - Il existe des asymétries d'information entre agents
  
- Les mécanismes incitatifs ont pour objet :
  - De faire révéler les préférences des agents
  - D'aligner les préférences

# Conclusion du dossier 3 (2)

---

## □ Par rapport à la TCT

- Les hypothèses sont très différentes
- Contrats très complexes (dans la réalité, ils ne peuvent être mis en œuvre que partiellement)
- Les objectifs peuvent être définis sans ambiguïté
- TI : pas de coûts d'écriture des contrats, pas de coûts de mise en œuvre
- Les contrats de la TI sont des contrats complets