

fournisseurs et les détaillants; b) du contrôle des instruments de pratique verticale afin que le mandataire remplisse sa fonction comme prévu, c'est-à-dire que l'on obtienne les résultats escomptés. Dans chaque cas, c'est la structure du système de rétribution qui détermine dans quelle mesure on est incité à exécuter une fonction donnée ou à obtenir les résultats souhaités. Avant d'examiner plus à fond ces deux points de vue, nous allons analyser la structure du système de rétribution dans le cadre d'un arrangement vertical, par opposition à l'intégration verticale.

Il convient de distinguer les restrictions verticales des restrictions horizontales (p. ex. la fixation de prix). Les restrictions horizontales constituent des ententes qui permettent aux entreprises qui se font concurrence d'avoir une meilleure emprise sur le marché. Ces restrictions influent sur la concurrence en créant un « gouvernement privé ». Par contre, une certaine forme d'entente de gré à gré s'avère nécessaire afin que les participants à la chaîne verticale puissent être efficaces et rivaliser sur le marché. Un fabricant se doit de conclure des ententes avec les fournisseurs et les détaillants. Les restrictions verticales ne comportent guère de risque de concentration du pouvoir. Autrement dit, les restrictions horizontales et les restrictions verticales ne sont pas de la même étoffe.

● *Structure du système de rétribution*

En théorie, les entreprises peuvent conclure des opérations dans des conditions de pleine concurrence à chaque niveau de la structure verticale. En pratique, des fournisseurs au fabricant et du fabricant aux détaillants, les participants à la chaîne verticale s'efforcent d'entretenir entre eux des relations d'affaires dans l'optique de la maximisation des bénéfices.

Le prix des intrants achetés aux fournisseurs et aux sous-traitants entre dans les coûts de fabrication, qui sont à leur tour inclus dans le prix de gros que le fabricant impose aux détaillants. Les fournisseurs réalisent un bénéfice lorsque le montant qu'ils obtiennent est supérieur au coût des ressources. En raison de la concurrence, leur bénéfice ne peut excéder un niveau normal; ainsi, le fabricant obtient des intrants à un prix concurrentiel, ce qui se traduit par une affectation efficace des ressources en amont de la chaîne verticale.

Le prix de gros exigé par le fabricant se répercute sur le prix à la consommation et le bénéfice du détaillant. De même, les efforts que les détaillants déploient ou omettent de déployer au chapitre de la promotion du produit ainsi que du service préalable à la vente et après-vente influent sur le bénéfice du fabricant. En d'autres termes, le fabricant