

COMMENT LE DROIT DE LA CONCURRENCE DOIT-IL TRAITER LES ACCORDS D'EXCLUSIVITE ?

par David SPECTOR

Faut-il autoriser des entreprises à conclure avec leurs clients des contrats comprenant des clauses d'exclusivité, qui rendent impossible ou du moins difficile à ces derniers de s'approvisionner également auprès de fournisseurs concurrents ? A cette question comme à beaucoup d'autres, les autorités européennes et américaines de concurrence apportent une réponse différente. Cette divergence transatlantique est plus que jamais d'actualité alors que la Commission Européenne vient d'infliger à Microsoft une amende record de 497 millions d'euros pour réprimer des pratiques commerciales dont certaines s'apparentent à clauses d'exclusivité.

Un récent arrêt du Tribunal de Première Instance des Communautés Européennes a également validé une décision par laquelle la Commission Européenne avait imposé une amende à l'entreprise Michelin, sanctionnée pour avoir mis en œuvre vis-à-vis des revendeurs français un barème de prix dégressifs en fonction des quantités : selon la Commission, les remises quantitatives, qui n'étaient pas fondées sur des économies d'échelle réelles, ne pouvaient avoir pour but que de dissuader les clients de s'approvisionner auprès de concurrents – ce qui serait constitutif d'un « abus de position dominante » susceptible de mettre en péril la concurrence. En particulier, le Tribunal a affirmé qu'il n'était pas nécessaire d'examiner si la pratique contestée avait effectivement pour conséquence d'exclure du marché les concurrents de Michelin : émanant d'une entreprise dominante, elle serait *en soi* prohibée, malgré les données empiriques qui révélaient une pénétration croissante des entreprises concurrentes et démentaient donc l'existence d'un risque d'exclusion.

Les autorités américaines adoptent une approche beaucoup plus indulgente. Elles considèrent tout d'abord que les clauses d'exclusivité, qu'elles soient explicites ou qu'elles résultent de manière indirecte de barèmes de prix dégressifs, sont susceptibles d'avoir des effets économiques positifs pour les consommateurs. Elles appliquent surtout des critères stricts pour vérifier si des clauses d'exclusivité sont susceptibles de restreindre effectivement la concurrence. Par exemple, lors du procès Microsoft, la justice américaine a reconnu le géant des logiciels coupable au titre de trois chefs d'accusation sur quatre, mais a considéré que le grief lié aux clauses d'exclusivité figurant dans les contrats liant Microsoft à certains fabricants d'ordinateurs – clauses qui limitaient le droit de ces fabricants à livrer des ordinateurs dont la configuration initiale comprenait le navigateur Internet de Netscape, concurrent de celui de Microsoft, Internet Explorer – n'était pas fondé, parce que Netscape disposait de nombreux canaux pour atteindre ses clients potentiels même si son navigateur Internet n'était pas livré avec les ordinateurs neufs¹.

Comment la théorie économique peut-elle éclairer cette divergence et aider les autorités de concurrence à adopter une approche fondée sur une analyse rigoureuse ? Comme pour d'autres sujets liés à la politique de la concurrence, les premiers économistes

Dans ce numéro :

COMMENT LE DROIT DE LA CONCURRENCE DOIT-IL TRAITER LES ACCORDS D'EXCLUSIVITE ?

Par DAVID SPECTOR

COMMENT CHOISIR SON EGLISE : RELIGION ET HOMOSEXUALITE

Par Baptiste COULMONT

qui se sont penchés sur la question sont ceux de l'« Ecole de Chicago », au cours des années 1960 et 1970. Pendant que leurs collègues macroéconomistes, autour de Milton Friedman, formulaient la théorie monétariste, les microéconomistes et les théoriciens de l'approche économique du droit ont développé une critique systématique des idées alors sous-jacentes à l'application du droit de la concurrence². D'une manière générale, cette « critique de Chicago » reprochait aux autorités judiciaires une suspicion excessive à l'égard des entreprises accusées par leurs concurrents malheureux de pratiques anticoncurrentielles. Qu'il s'agisse de pratiques de prix inférieurs aux coûts, de ventes liées, ou de clauses d'exclusivité, les autorités de concurrence auraient été trop promptes à donner raison aux plaignants et à considérer que de telles pratiques ne pouvaient s'expliquer que par des stratégies d'élimination de la concurrence, dommageable à long terme à l'efficacité économique et en particulier aux consommateurs. Les thèses de l'Ecole de Chicago ont profondément influencé le droit de la concurrence américain : pour reprendre l'exemple des clauses d'exclusivité qui sont l'objet de notre recherche, les tribunaux sont passés d'une hostilité *a priori* (comparable dans une certaine mesure à l'attitude actuelle des autorités de concurrence européennes) à une approche plus nuancée, fondée sur une analyse au cas par cas des risques de diminution de la concurrence.

Outre la mise en évidence du fait que les clauses d'exclusivité peuvent s'expliquer par des motivations « innocentes » et favorables à l'efficacité, l'argument principal de l'Ecole de Chicago repose sur l'idée selon laquelle il serait irrationnel pour une entreprise de priver un concurrent de l'accès à un client en signant avec ce dernier une clause d'exclusivité. En effet, pour conduire un client à accepter de signer un tel contrat, il faut nécessairement le compenser pour la perte de bien-être due à l'exclusivité – et ce, quel que soit le pouvoir de marché détenu par l'entreprise à l'origine de ce contrat : même si elle dispose de la capacité d'imposer à son client le contrat qu'elle désire, une entreprise est limitée par la disponibilité à payer de son client. Si la perte induite pour le client est plus importante que le profit induit pour l'entreprise bénéficiant vis-à-vis de ce client d'un pouvoir de monopole augmenté par l'exclusion d'un concurrent, il est toujours dans l'intérêt de cette entreprise de « vendre » à son client le droit de se fournir auprès de concurrents, car la valeur de ce droit pour le client (et donc le montant qu'il est prêt à payer pour ne pas signer de clause d'exclusivité) excède alors les bénéfices de l'exclusivité pour l'entreprise. Ainsi, imposer à un client une clause d'exclusivité afin de gagner vis-à-vis de ce client un pouvoir de marché accru serait tout simplement irrationnel de la part d'une entreprise, sauf si la clause d'exclusivité en question avait d'autres conséquences, favorables à l'efficacité globale (et donc difficilement contestables au titre de la politique de la concurrence).

Les autorités de concurrence américaines ne sont pas allées jusqu'à agir en conformité totale avec ces thèses (ce qui les aurait conduit à ne jamais réprimer les clauses d'exclusivité) mais ont, au

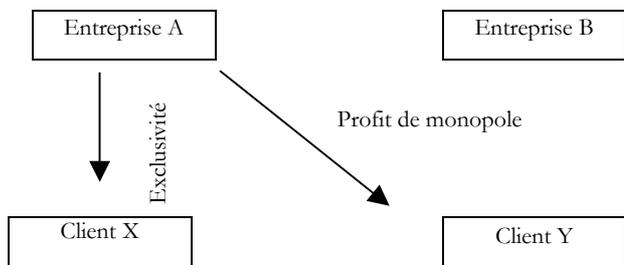
¹ Voir D. Evans, F. Fisher, D. Rubinfeld et R. Schmalensee, *Did Microsoft Harm Consumers? Two Opposing Views*, Washington: AEI Press, 2000; et M. Whinston, « Exclusivity and Tying in US v Microsoft: What We Know, and Don't Know », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15 (2), 63-80, 2001.

² Voir notamment R. Bork, *The Antitrust Paradox: a policy at war with itself*, New York: Basic Books, 1978; et R. Posner, *Antitrust Law: An Economic Perspective*, Chicago: University of Chicago Press, 1976.

cours des dernières décennies, fait preuve d'une compréhension croissante à l'égard de ces pratiques. Cependant, depuis les années 1980, la théorie de l'organisation industrielle a insisté sur les limites des raisonnements de l'Ecole de Chicago en montrant que leur validité dépend fortement des hypothèses sous-jacentes. Plusieurs travaux ont en effet montré qu'en présence d'*externalités*, c'est-à-dire dans des situations où un contrat signé entre deux parties a des conséquences sur d'autres agents économiques qui ne sont pas en situation d'intervenir dans les contrats, le raisonnement succinct résumé ci-dessus ne tient plus. Par exemple, une entreprise peut être évincée d'un marché si, en raison de clauses d'exclusivité figurant dans les contrats signés par une partie de ses clients potentiels, elle est privée de la taille critique nécessaire à l'amortissement de ses coûts fixes – ce qui a des conséquences pour tous ses clients potentiels, y compris ceux qui n'ont pas signé de contrats exclusifs. Ainsi, lorsque certaines des parties affectées par des clauses d'exclusivité ne sont pas en mesure d'intervenir dans le processus de négociation des contrats, des clauses d'exclusivité anticoncurrentielles, et néfastes à l'efficacité économique, peuvent parfaitement figurer dans des contrats signés par des agents économiques rationnels. La littérature économique récente a montré qu'en présence de coûts fixes importants, une telle situation peut se produire lorsque l'entreprise ainsi exclue d'un marché est un entrant potentiel (incapable par hypothèse de signer des contrats avant d'être entré sur le marché) plutôt qu'une entreprise déjà présente ; ou bien lorsqu'une entreprise doit amortir ses coûts fixes sur plusieurs périodes et que ses clients futurs ne peuvent pas être identifiés à l'avance, lors de la négociation des contrats initiaux³.

Ces théories récentes ont mis en lumière certaines limites de la « critique de Chicago », mais elles ne s'appliquent qu'à des situations très spécifiques dans lesquelles l'une des parties négativement affectée par les clauses d'exclusivité est absente du marché lorsque les contrats sont signés. Certains ont pu considérer que telle était la situation dans le contexte du procès Microsoft, car les technologies liées aux navigateurs Internet étaient susceptibles d'applications futures encore incertaines, en direction de clients encore inconnus. Mais pour beaucoup de marchés traditionnels, ces hypothèses ne sont, clairement, pas satisfaites. Faut-il sur ces marchés tolérer par principe les clauses d'exclusivité sans examiner leur impact sur la concurrence ?

A la frontière de la théorie de l'organisation industrielle et la théorie des contrats, mon travail, intitulé « Les clauses d'exclusivité sont-elles anti-concurrentielles ? », vise à étendre la critique de la « critique de Chicago » pour montrer que, même sur de tels marchés, des clauses d'exclusivité peuvent avoir des conséquences anticoncurrentielles, pour peu que les coûts fixes représentent une part significative des coûts totaux de l'entreprise exclue et que la demande adressée à l'entreprise « excluante » et à l'entreprise « exclue » soit suffisamment asymétrique (même en l'absence de clauses d'exclusivité). Le raisonnement repose sur une idée simple, qu'il est possible de résumer à partir du graphique suivant, en supposant que chaque entreprise a besoin de traiter avec les deux clients pour amortir ses coûts fixes – ce qui signifie qu'une clause d'exclusivité liant le client X à l'entreprise A suffit à évincer du marché l'entreprise B, et donc à livrer le client Y au pouvoir de monopole de l'entreprise A.



Selon les théories existantes, des clauses d'exclusivité anticoncurrentielles ne peuvent être observées que si l'entreprise B (évincée, ou dissuadée d'entrer sur un marché à causes des clauses

d'exclusivité imposées par l'entreprise A) ou le client Y (victime du pouvoir de marché exercé par l'entreprise A une fois l'entreprise B évincée ou dissuadée d'entrer) sont, pour une raison ou une autre, empêchés de participer aux négociations relatives aux contrats : si tel n'était pas le cas, la partie affectée pourrait s'opposer aux clauses d'exclusivité en proposant des contrats plus attrayants que les contrats exclusifs proposés par l'entreprise A. Ma contribution consiste à montrer que cette condition restrictive n'est pas nécessaire : si le dommage induit par l'éviction de l'entreprise B est réparti de manière assez équilibrée entre les deux « victimes » que sont l'entreprise évincée et le client victime du pouvoir de marché accru de l'entreprise demeurant seule sur le marché, il peut être difficile pour ces deux victimes d'empêcher l'exclusion. En effet, aucune victime isolément ne subit une perte suffisamment grande, du fait de l'exclusion, pour proposer au client X une compensation financière susceptible de l'inciter à ne pas signer de clause d'exclusivité. De ce fait, l'entreprise B ne peut éviter l'éviction que si elle s'entend avec le client Y pour proposer *conjointement* une contre-offre au client X. En pratique, une coordination entre une entreprise et une partie de ses clients potentiels pour formuler un engagement conjoint vis-à-vis d'un autre ensemble de clients potentiels est extrêmement difficile à réaliser, et pour cette raison jamais observée. Ce travail théorique implique donc qu'en présence de restrictions réalistes sur la nature des contrats possibles, l'usage de clauses d'exclusivité à des fins anticoncurrentielles mérite l'attention des autorités de concurrence, même dans des situations où toutes les parties affectées sont déjà présentes au moment de la signature des contrats.

Appliquée aux procédures européenne et américaine visant Microsoft, cette théorie complète les analyses qui ont mis l'accent sur les spécificités des hautes technologies – la nécessité pour Microsoft de défendre le monopole du système d'exploitation Windows en contrôlant les marchés de produits complémentaires, l'ampleur des effets de réseau, l'importance stratégique de marchés futurs, aux contours encore flous. Les conditions nécessaires aux résultats résumés ci-dessus – importance des coûts fixes, asymétrie des parts de marché entre l'entreprise « excluante » et sa victime, répartition équilibrée du surplus entre l'entreprise exclue et ses clients – sont probablement satisfaites, et la pratique par Microsoft de conditions de vente très variables selon les fabricants d'ordinateurs est compatible avec la discrimination mise en évidence dans ce modèle. Mais au-delà de la complexité du cas Microsoft (qui met en cause bien d'autres pratiques que les clauses d'exclusivité), l'analyse ici résumée signifie que la méfiance des autorités de concurrence à l'égard des clauses d'exclusivité peut être justifiée sous des conditions très générales, même dans des marchés qui ne possèdent pas les caractéristiques propres aux hautes technologies.

L'Ecole de Chicago a souligné à juste titre les possibles justifications proconcurrentielles des clauses d'exclusivité. En ce sens, une interdiction de principe, telle qu'en vigueur aujourd'hui en Europe pour les entreprises dominantes, n'est pas justifiée par la théorie économique. Mais ce travail montre que l'utilisation de clauses d'exclusivité à des fins stratégiques d'élimination de la concurrence est tout à fait possible, sous des conditions beaucoup plus générales que celles qu'avait établies la littérature théorique jusqu'à présent. Il faut donc évaluer dans chaque cas d'une part la réalité du risque d'éviction des concurrents et d'autre part la pertinence des justifications « innocentes » de ces pratiques. Selon l'importance relative de ces deux effets, il peut être souhaitable de réprimer de telles clauses. Dans ce domaine comme dans d'autres, l'Ecole de Chicago a eu le mérite de mettre en cause des raisonnements juridiques parfois trop peu soucieux de rigueur économique ; mais ce travail renforce la critique déjà formulée à son endroit par la théorie économique récente : sous des hypothèses réalistes, les clauses d'exclusivité peuvent s'inscrire dans des stratégies rationnelles de réduction de l'intensité de la concurrence, et méritent à ce titre l'attention des autorités de concurrence.

Ce texte présente les résultats d'un document de travail intitulé « *Are exclusive contracts anticompetitive ?* ».

David Spector est chercheur en économie à la fédération PARIS-Jourdan (Cepremap) et chargé de recherches au CNRS (contact : david.spector@ens.fr).

³ Pour une confrontation des théories récentes aux cas les plus célèbres, voir D. Carlton, « A General Analysis of Exclusionary Conduct and Refusal to Deal – Why Aspen and Kodak are misguided », *Antitrust Law Journal* vol. 68 (2), 659-683, 2002.

COMMENT CHOISIR SON EGLISE : RELIGION ET HOMOSEXUALITE

Par Baptiste COULMONT

En avril 2003, le révérend Gene Robinson a été élu évêque par son diocèse du New Hampshire. En août 2003, à une majorité de plus de 60%, l'Assemblée générale de son Église, l'Église épiscopaliennne (2,5 millions de fidèles aux États-Unis, surtout membres des classes dominantes), a avalisé son élection. Enfin, en novembre 2003, Robinson a été consacré évêque au cours d'une cérémonie dans laquelle son partenaire (un homme) jouait un rôle liturgique : Gene Robinson est gay.

Les réactions en France furent de deux types : d'un côté elles soulignaient le « scandale » dont cette élection aurait fait l'objet aux États-Unis, et d'un autre côté elles insistaient, l'air blasé, sur l'apparente étrangeté des américains, qui nous auront habitués à tout, même à un évêque gay.

C'était faire peu de cas de l'inscription de l'homosexualité au centre de la vie religieuse à la fois par les conflits, mais aussi par l'indifférence dont elle tend à faire l'objet. Cette inscription est bien repérable tout autant dans les archives de différentes Églises que dans les manifestations culturelles (presse, parades de rue).

Des groupes organisés et mobilisés

C'est dans la première moitié des années 1970 que des groupes gays se sont formés au sein des Églises américaines¹. Catholiques, épiscopaliens, presbytériens, baptistes... ont vu naître en leur sein des associations demandant l'accès au pastorat et à l'ensemble des rituels religieux. Ces associations, qui s'ouvrirent plus ou moins rapidement aux lesbiennes, ont rapidement essaimé sur le territoire des États-Unis, en formant des groupes locaux nominalement affiliés à une association nationale. Elles servent alors de comités de soutien, de groupes de prières et de « lobbies » surtout mobilisés au moment des assemblées générales (souvent triennales ou quadriennales) des différentes Églises.

À partir du début des années 1980, avec le soutien grandissant de quelques pasteurs en poste, la stratégie évolue : plutôt que de rassembler les gays et lesbiennes dans des associations ou des groupes de prières au sein des églises, il s'agit maintenant de pousser les églises locales elles-mêmes à se déclarer « accueillantes », d'inciter les majorités hétérosexuelles à témoigner du respect plutôt que du mépris ou du dégoût et *in fine* d'inscrire dans la pratique l'équivalence des différentes orientations sexuelles entre elles.

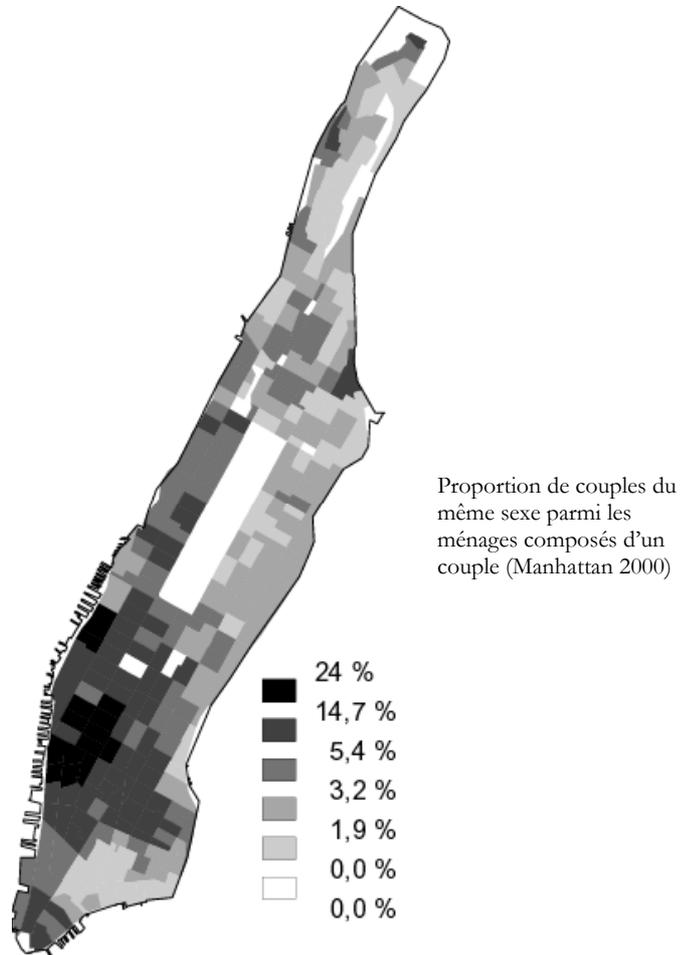
En 2003, plus de 1 500 églises ayant déclaré leur accueil sont recensées par une association œcuménique². Pour l'Église méthodiste unie, la deuxième dénomination protestante aux États-Unis, l'augmentation est constante depuis la création du programme officiel en 1984 (passant de 3 églises à environ 200 en vingt ans) et il en va de même – à quelques variations de détail – pour l'ensemble des Églises protestantes dites « *mainstream* ».

Face à ces mobilisations, les groupes « conservateurs » sont lents à réagir : en comparaison avec l'ordination des femmes ou la légalisation de l'avortement, l'homosexualité leur apparaît comme une condition individuelle ou comme des actes – des péchés – mais pas une identité. Mais quand ils réagissent, ils s'opposent frontalement à ce qu'ils vont concevoir comme « un péché soutenu par un mouvement social » : la visibilité des gays et des lesbiennes et leurs premières victoires juridiques locales les horrifient.

L'opposition entre ces deux mobilisations dotées de porteparoles prend alors la forme d'une « guerre culturelle » entre deux visions du monde différentes, faisant appel à deux manières de lire la Bible, deux façons de concevoir la sexualité ou le rôle des Églises dans la sphère publique (Hunter 1991).

Mais dans la vie quotidienne cette guerre culturelle est bien lointaine.

Figure 1 : Répartition des couples du même sexe³



Dans la pratique : de l'indifférence

L'organisation des fidèles gays et lesbiennes, et l'adhésion d'une partie des églises chrétiennes (et des synagogues) à une revendication de visibilité s'aperçoit aisément quand l'on place sur la carte d'une ville américaine les institutions religieuses rendant public leur soutien envers les homosexuels – où s'occupant uniquement d'un public de gays ou de lesbiennes. Les cartes reproduites ici concernent l'île de Manhattan à New York, mais l'on aurait pu choisir de représenter Philadelphie ou Chicago, Atlanta, Los Angeles ou San Francisco... L'orientation sexuelle est aussi un phénomène géographique (Binnie et Valentine 1999).

La première carte représente, pour chaque « *census tract* » de Manhattan, la proportion de couples du même sexe dans l'ensemble composé des ménages comportant un couple d'adultes. Nous avons laissé de côté toutes les personnes vivant seules, tous les ménages composés d'un seul adulte et d'enfants ainsi que toutes les formes de colocation. Les objets comparés sont ainsi « structurellement » semblables : ils contiennent un couple d'adultes unis par les liens du mariage ou cohabitant en tant que « partenaires ».

¹ Au même moment est créée, en France, l'association gaie catholique *David et Jonathan*, qui existe toujours.

² Source : *Open Hands*, 2003, magazine publié par le *Reconciling Ministries Network* (Chicago, IL).

³ note : "carte réalisée avec PhilCarto v.3, téléchargeable sur <http://perso.club-internet.fr/philgeo/>. Philcarto est un logiciel créé par Philippe Waniez, Directeur de recherche à l'IRD, qui travaille sur le site de Jourdan)

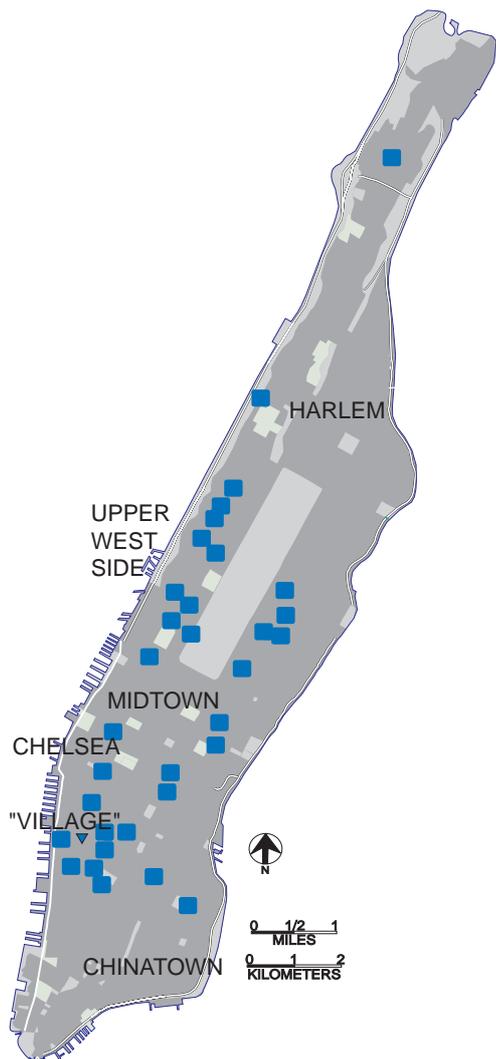
Sur cette carte les populations de couples du même sexe semblent se répartir de manière concentrique autour du Village. Au centre, donc Greenwich Village et Chelsea forment la zone où les couples du même sexe forment une part importante (plus de 15%) de l'ensemble des ménages « couplés ». Ces deux quartiers, où l'on trouve une bonne partie des bars gays, des librairies et le centre communautaire gay et lesbien, peuvent donc être considérés non seulement comme des espaces de consommation – l'on y trouve un foisonnement de bars et de discothèques – mais aussi comme des espaces de résidence. Ce sont deux quartiers « blancs » (même si les hispaniques sont présents à Chelsea), embourgeoisés, où les gays (se sont surtout des hommes qui y résident) ont contribué à cet embourgeoisement.

La partie visible de l'iceberg

Les capacités d'adaptation formidables des églises se repèrent indirectement si l'on cherche à représenter leur implantation. Les 33 églises et synagogues présentes sur la deuxième carte ont, d'une manière ou d'une autre, revendiqué publiquement leur accueil des homosexuels : soit en participant à la Gay Pride (avec une bannière ou un char), soit en étant inscrite sur l'un des annuaires gays chrétiens, soit en faisant de la publicité dans l'un des deux hebdomadaires gays de New York (*Gay City News* ou *New York Blade*).

Cette partie visible d'un iceberg se trouve dans des quartiers « gays » (Le Village et Chelsea), mais aussi dans des quartiers plutôt considérés comme « familiaux » (l'Upper West Side notamment). Plusieurs confessions chrétiennes différentes y sont incluses (catholiques, épiscopaliens, presbytériens, unitariens...) et quelques synagogues sont repérables.

Figure 2: Les églises "accueillantes" à Manhattan



La partie cachée de l'iceberg

Les 33 églises de la carte ne représentent qu'une toute petite partie de l'ensemble des institutions religieuses de Manhattan (qui compte 1,5 millions d'habitants et plusieurs centaines d'églises, de mosquées ou de synagogues) et une petite partie aussi des églises qui accueillent à bras ouverts – mais sans le rendre public – les homosexuels. Aux positions publiques permettant de décrire une « guerre culturelle », il faut mettre en regard, en pratique, des formes de compromis locaux. Nombreuses sont les études sociologiques qui montrent que le quartier guide plus la réponse pastorale à l'homosexualité que les discours officiels des Églises.

Par exemple, les églises des quartiers « ethniques » (Chinatown, Harlem) – où les couples du même sexe semblent moins présents – ne rendent pas public leur accueil des homosexuels : d'autres questions peuvent occuper leurs mobilisations (l'accueil des migrants, la mise en place de services d'aide sociale...).

Entre concurrence et inertie

Ainsi, c'est un véritable choix qui est offert aux différentes personnes : entre d'un côté l'église où l'orientation sexuelle est décrite comme un péché ou comme une identité *privée* et de l'autre l'église gaie fondée spécifiquement en direction de fidèles homosexuels. Mais c'est aussi une véritable concurrence qui s'exerce entre les différentes églises « accueillantes » : publicités, *flyers* ou cartes postales distribuées lors du défilé de la *gay pride*, ont pour but de faire connaître l'offre religieuse à un public précis qui, dans un espace restreint (quelques pâtés de maison) peut avoir à choisir parmi un éventail d'églises.

A cette concurrence s'ajoute une fréquentation de longue date entre fidèles homosexuels et clergé local : à l'église des *Holy Apostles*, des bénédictions pour les couples du même sexe sont célébrées depuis 1969 environ ; la synagogue gaie *Beth Simchat Torah* a été fondée au début des années 1970 (Shokeid 1995), un pasteur de la *Washington Square Methodist Church* a fait son *coming out* en 1977... On ne change pas les vieilles habitudes et le « marché religieux » est loin d'être rivié de toute dimension historique. Si homosexualité et religion apparaissent de notre côté de l'Atlantique comme un nouvel assortiment, à New York, ce sont parfois les enfants de celles qui se sont mariées à l'église dans les années 1970 qui cherchent maintenant à célébrer leur mariage. Ainsi, aux bases traditionnelles des assemblées religieuses (origine nationale, niveau de revenus, « race », langue) s'ajoute dorénavant l'orientation sexuelle.

Et Robinson ?

Maintenant, l'on comprend sûrement mieux comment Gene Robinson a pu être élu puis consacré évêque du New Hampshire : au delà de ses qualités personnelles (bon gestionnaire, chaleureux...) il possède des qualités structurelles dont l'homosexualité va faire partie.

Robinson en effet n'est pas sur une île déserte : nombreux sont les pasteurs, gays ou lesbiennes, prêts à lui succéder où à accéder à un évêché. Nombreux sont les fidèles de son église à considérer l'homosexualité comme une « variation bénigne » de l'orientation sexuelle majoritaire. Signe des temps, sa consécration n'a pas causé de schisme malgré les promesses des épiscopaliens conservateurs : seuls une partie de ces derniers se sont mobilisés, la plus grande partie semblant accepter ce qui leur apparaît comme une défaite.

Bibliographie

BINNIE, Jon ; VALENTINE, Gill. 1999. « Geographies of sexuality – a review of progress ». *Progress in Human Geography*, 23(2), 175-187
 COULMONT, Baptiste. 2003. « Géographie de l'union civile au Vermont ». *Mappemonde*, 71, 13-18
 HUNTER, James Davison. 1991. *Culture Wars: The Struggle to Define America*. New York: Basic Books
 SHOKEID, Moshe. 1995. *A Gay Synagogue in New York*. New York: Columbia University Press

Baptiste Coulmont, chercheur associé au LSS (Paris-Jourdan) et au CEIFR (EHESS), a récemment soutenu sa thèse de sociologie intitulée « Que Dieu vous bénisse ! » *Le Mariage religieux des couples du même sexe aux États-Unis*.

Contact : coulmont@ens.fr