

Gouvernance des relations économiques et impact de TCT et de TIC

Received:

Accepted:

Published:

Résumé:

Les relations économiques occupent depuis longtemps une importance particulière dans la littérature. La dépendance de la firme à l'autrui reste une réalité indéniable face à une impossibilité d'une autosatisfaction totale. En conséquence, les relations entre des parties juridiquement indépendantes figurent comme une nécessité face à une insuffisance de ressources et à une défaillance interne économique et managériale. Le but de ce papier est donc de concevoir une interférence entre les relations inter-organisationnelles et les deux facteurs qui ont un impact décisif sur la gouvernance de ces relations que sont : la TCT et la TIC. Quand à la théorie des couts de transactions, celle-ci représente le cadre théorique le plus utilisé tant par les chercheurs que par les managers pour choisir l'une des trois structures de gouvernance. Cependant, la technologie de l'information et de la communication est conçue de sa part comme un facteur influençant la décision organisationnelle du moment où l'information détient une importance spécifique dans les relations économiques.

Mots clés : Théorie des couts de transactions, Technologies de l'information et de la communication, Relations inter-organisationnelles, Firme, Marché, Coopération.

Classification (JEL) : L24.O33

ملخص:

تشغل العلاقات الاقتصادية منذ زمن أهمية خاصة في الأبحاث . تبعية المؤسسة للغير تبقى واقعا لا جدل فيه في ظل عدم القدرة على الإشباع الذاتي بصفة كلية . كنتيجة لذلك العلاقات بين أطراف قانونيا مستقلة تظهر كضرورة في ظل نقص الموارد و عجز داخلي اقتصادي و إداري . هدف هذه الورقة هو عرض حوكمت العلاقات الاقتصادية و تأثير نظرية تكاليف الصفقات و تكنولوجيا المعلومات و الاتصال الحديثة بالتركيز على التداخل بين العلاقات ما بين المنظمات و كذا العاملين السالفي الذكر و اللذان لديهما تأثير قاطع على حوكمت هذه العلاقات . بالنسبة لنظرية تكاليف الصفقات فإن هذه تشكل الإطار النظري الأكثر استعمالا من طرف الباحثين . كما من طرف المسيرين لاختيار إحدى البنيات الحوكماتية . بينما تكنولوجيا المعلومات و الاتصال الحديثة فهي من جهتها تشكل عامل مؤثر على الخيار التنظيمي في الوقت الذي تكتسب فيه المعلومة أهمية خاصة في العلاقات الاقتصادية .

الكلمات المفتاحية : نظرية تكاليف الصفقات، تكنولوجيا المعلومات و الاتصال الحديثة، العلاقات ما بين المنظمات، المؤسسة، السوق، التعاون.

رموز JEL: L24.O33

Introduction

Pendant longtemps, la firme et le marché sont considérés comme les deux uniques pôles de coordination de ressources. Le marché offre ce que la firme ne peut le pas. Cette complémentarité économique qui servait partiellement les différents besoins de différents acteurs actifs dans le marché n'est appréhendée théoriquement qu'à partir de 1937 quand Coase dans son célèbre article « *The theory of the firm* » traite l'alternance organisationnelle entre firme et marché. Ce n'est qu'à partir de cette date que les relations économiques prirent une place importante dans les préoccupations de chercheurs qui visaient incessamment à enrichir la dichotomie : marché/hierarchie dont les travaux de Williamson est un exemple. Williamson au fils de ces travaux cherchait à se concentrer sur la raison d'être de la substituabilité organisationnelle entre ces deux uniques pôles de coordination des ressources en donnant naissance à l'émergence d'une troisième structure hybride d'une part et à la mise en place d'une théorie économique d'autre part (Williamson, 1971, 1973, 1979, 1981, 1991a, 1991b, 1993). Les formes hybrides, également appelées coopération interentreprises sont devenues dorénavant un sujet d'analyse crucial non négligeable dans la littérature de la firme. Ainsi, la théorie des coûts de transactions a connu un essor théorique sans précédent exemple en présentant jusqu'à aujourd'hui un cadre théorique auquel reviennent non pas seulement les managers qui se trouvent face à un choix organisationnel, mais aussi les chercheurs qui visent à justifier les comportements de firmes.

La coexistence et la substituabilité entre firme, marché et coopération s'est élargie donc en formant un triplé organisationnel qui offre pour le manager trois solutions alternatives adoptables selon ses préférences et ses buts. La firme peut choisir d'internaliser une fonction c.-à-d la confier à ses services internes. Elle peut aussi recourir au marché pour un besoin facilement disponible appelé générique. Cependant, l'adoption d'une solution intermédiaire sous forme de coopération avec une autre organisation externe demeure la troisième solution.

Le choix de l'un de ces trois modes de coordination de ressources également appelés structures de gouvernance dans la terminologie Williamsonienne dépend de certaines considérations différentes en chaque firme qui peuvent être endogènes ou exogènes. Parmi ces considérations, la recherche de réduire l'ensemble des coûts figure comme le principal facteur sur lequel s'appuie le manager. Dès lors, la théorie des coûts de transactions apparaît comme le cadre théorique le plus proche aux pratiques réelles de firmes. Parmi plusieurs théories dites théories de firme, la TCT a pu se classer en premier rang grâce à son aptitude à proposer une perception plus réaliste au choix organisationnel adopté.

Dans une autre part, il est fort de constater un impact décisif apporté par l'introduction de TIC dans le monde économique. En flexibilisant l'échange d'informations tant internes qu'externes, les nouvelles technologies penchent le choix vers la structure hybride de relations économiques. Après avoir considéré pendant longtemps la coopération avec l'autrui comme un risque résultant d'une asymétrie informationnelle entre les parties, l'informatisation de la relation coopérative camoufle en quelque sorte les problèmes

contractuels produits par le recours à cette stratégie qui reste pour plusieurs firmes profitable et plus opportune pour certaines transactions.

Les relations inter-organisationnelles sont étudiées en ce travail en fonction de ces deux facteurs qui ont pu jouer un rôle déterminant dans la gouvernance organisationnelle de la firme. Le niveau de coûts de transactions d'une part et d'informatisation du processus d'affaires d'autre part participent indiscutablement dans l'orientation stratégique de firmes. Ces deux angles de recherches sont développés ci-après tout en visant à lier ces deux chemins de recherches extrêmement différents par une conception d'une interférence entre ceux-ci et le choix de la coopération interentreprises.

1. La dichotomie : Marché/Hiérarchie/Coopération :

Dans son travail pionnier, Coase (1937) a eu pour vocation de justifier économiquement la coexistence entre firme et marché en se lançant de la proposition Robertsonienne (1928). Pour ce faire, l'auteur se lança de la question suivante : pourquoi existe-elle une dichotomie de l'activité économique entre firme et marché, autrement dit pourquoi n'existe pas une seule et unique grande firme qui remplace les transactions marchandes (Coase, 1937). La réponse de Coase part de l'idée que la firme et le marché présentent deux modes alternatifs de l'activité économique. La transaction peut être donc organisée au sein de deux structures différentes, la coordination par le marché ou autrement dit, la coordination externe et la coordination par la firme ou la coordination interne (Arrous, 1983, cité par Ravix, 1990). Aussitôt et contrairement à ce qui est répandu antérieurement, la firme commença à être perçue comme un substitut indépendant du marché ayant une organisation interne particulière. Quand au marché, Coase (1937) considère que celui-ci présente une deuxième forme de coordination ayant pour mission de faciliter l'échange. Ce dernier n'est pas gratuit et les relations en le sein sont gouvernées par le système de prix (la main invisible). L'utilisation du marché comme une forme de coordination engendre donc des coûts et cela demeure selon Coase la seule raison pour laquelle n'existe pas un seul et unique grand marché qui substitue les transactions internes.

Avec l'ouverture de la boîte noire de la firme par Coase (1937), les frontières organisationnelles de la firme sont devenues un sujet d'analyse crucial qui s'est élargi par les chercheurs en donnant naissance à une troisième forme de coordination en se situant entre les deux extrêmes de l'activité économique. Il s'agit de la forme hybride de relations économiques dénommée ainsi la forme de coopération inter-firmes. En essayant de reprendre l'analyse Coasienne du choix organisationnel via une explication purement économique basée sur la notion de coûts de transactions, Williamson a créé une stabilité théorique comme jamais auparavant à cette nouvelle structure de gouvernance. L'auteur constate qu'il existe une lacune floue entre firme et marché et qui ne revient ni aux transactions marchandes ni aux transactions hiérarchiques. Cette intermédiation de la forme hybride permet à elle d'extraire certaines particularités de la firme et du marché comme le suggère Williamson (1993b, p.107): « *As compared with the market, the hybrid sacrifices incentives in favor of superior*

coordination among the parts. As compared with the hierarchy, the hybrid sacrifices cooperativeness in favor of greater incentive intensity ».

2. Les formes hybrides, vers une nouvelle forme organisationnelle :

Littéralement, le mot hybride est dérivé du mot latin *Hybrida* qui signifie selon le Petit Larousse (1998) : « *un croisement entre deux variétés, deux races d'une même espèce ou entre deux espèces différentes* » (cité par le Carbone, 2004). En économie et en théorie des organisations, la forme hybride ou la coopération inter-firmes fait référence à des arrangements où les parties sont autonomes, s'ajustent sans utiliser le système de prix, partagent et échangent les technologies, le capital, les produits et les services sans propriété commune (Ménard, 2002).

Dès lors, la coopération inter-firmes est définie comme un accord explicite ou implicite intervenant entre deux ou plusieurs firmes indépendantes qui s'engagent à travailler ensemble pour la réalisation d'une ou plusieurs tâches en commun (investissement, production, fourniture, distribution, recherche et développement ...). De sa part, Richardson (1972) caractérise la coopération inter-firmes par les obligations réciproques que les parties acceptent, et les concessions et assurances qu'elles peuvent fournir, ce qui permet de réduire l'incertitude sur le comportement futur du partenaire.

Pour Ménard (2004), trois points clés caractérisent la coopération entre firmes que sont : la mise en commun des ressources (*Pooling*); la contractualisation (*Contracting*) et enfin, la compétition (*Competing*). Par la mise en commun des ressources, on entend l'investissement commun, le partage ou l'échange des ressources (il peut s'agir de ressources humaines, de compétences technologiques, de capacités industrielles, organisationnelles ou commerciales). Cela permet de sécuriser les investissements communs par rapport au recours au marché entre deux parties autonomes, sans supporter les incitations fortes comme dans le cas de l'hierarchie.

Une seconde régularité des hybrides est la contractualisation. Le contrat permet d'encadrer la coordination des transactions impliquant des investissements communs spécifiques sans que les parties perdent les avantages de décisions décentralisées. Les contrats de formes hybrides s'inscrivent généralement dans une relation contractuelle de moyen/long terme ou de court terme renouvelable en cas du besoin. Ces contrats sont de type relationnel, c'est-à-dire que l'identité des partenaires est obligatoire.

Une dernière caractéristique fondamentale des formes hybrides est qu'elles se développent dans des environnements compétitifs. Cette concurrence se situe à deux niveaux différents. D'abord en interne à l'arrangement, c'est-à-dire que les partenaires sont concurrents entre eux. Ainsi, la concurrence se retrouve dans l'environnement externe de l'arrangement puisque les formes hybrides sont en compétition avec d'autres formes organisationnelles, notamment avec d'autres hybrides.

3. La TCT : concepts et principes :

Comme son nom l'indique, la TCT met les coûts de transactions dans son centre d'analyse en stipulant que les coûts de transactions est le déterminant principal de l'une des trois structures de gouvernance. La proposition principale de cette théorie est que le choix de faire ou de faire-faire dépend de la recherche de réduire les coûts et plus particulièrement les coûts de transactions.

Pour mener à bien l'analyse, les équations suivantes permettent d'illustrer clairement le principe de la TCT :

$Couts1$ (coûts de réalisation d'une transaction en interne) = Coûts de production + Coûts de coordination ;

$Couts2$ (coûts de réalisation d'une transaction en externe) = Coûts de production + Coûts de transactions ;

En règle générale, si $Couts1 < Couts2$, la TCT voit que la firme devra internaliser la transaction pour réduire les coûts. Réciproquement, si $Couts2 < Couts1$, la firme devra externaliser la transaction ou l'acheter pour réduire les coûts.

Dans les travaux de Williamson, la notion de coûts de coordination générés par le fonctionnement interne de l'hierarchie est assez floue. Ainsi, les coûts de production ne sont pas pris en compte dans l'analyse Williamsonienne, car selon l'auteur la firme n'intègre jamais la transaction seulement pour des raisons de coûts de production parce qu'elle a toujours l'avantage de recourir au marché en terme de coûts de production. Cela s'explique principalement par le fait que les prestataires dans le marché peuvent réaliser des économies d'échelles en offrant des produits ou des services génériques exploitables par un bon nombre de firmes. Dès lors, les économies d'échelle sont atteintes plus facilement par le prestataire que par la firme cliente qui sert à satisfaire un besoin unique ou son propre besoins à proprement parlé (Quélin, 1997).

Quand aux sources de coûts de transactions, Williamson donne une interprétation à sa théorie en se basant sur deux piliers. Le premier fait référence aux caractéristiques comportementales fondées sur des problèmes informationnels entre les acteurs impliqués dans la transaction (rationalité limitée et opportunisme). Cependant, le deuxième revient aux caractéristiques de la transaction. Une transaction peut être caractérisée par: sa fréquence de survenance, son degré d'incertitude, et son besoin de support spécifique pour sa réalisation¹.

En ce qui concerne la première et la principale caractéristique de celle-ci, la spécificité des actifs impliqués dans la transaction est la source principale de différenciation entre le niveau de coûts de transactions (Ghertman, 1994). Ce type d'actifs donne lieu aux concepts de transaction générique c.-à-d. non spécifique, d'une transaction dite moyennement spécifique et d'une transaction spécifique.

L'incertitude est une autre source majeure de coûts de transactions. Pour l'auteur, l'incapacité de prévoir avec exactitude les événements futurs exigent les parties contractuelles à renégocier en permanence si éventuellement de nouveaux événements non prévus voient le jour. Celle-ci peut être interne en touchant directement l'activité en question, ou externe en faisant référence à l'environnement de la firme.

Pour ce qui est de la fréquence, celle-ci présente le nombre de transactions répétitives. Les transactions selon Gourbesville (2003) peuvent être uniques, occasionnelles ou récurrentes (cité par Tien, 2008). À chaque fois la firme a besoins de réaliser une transaction, elle supportera des coûts de transactions.

4. La TCT et le choix organisationnel de la firme :

La TCT stipule que c'est principalement la spécificité des actifs impliqués dans la transaction est celle qui détermine la structure de gouvernance convenable (Williamson, 1991). En règle générale, le niveau de coûts de la transaction augmente avec le degré de spécificité des actifs. Pour des transactions impliquant des actifs fortement spécifiques, la structure de gouvernance conçue par la TCT sera sans doute l'hierarchie quelle que soit la fréquence ou l'incertitude de la transaction. En cette situation, l'investissement sera lourd, la durée du contrat sera longue et la dépendance unilatérale sera de sa part forte entre des parties contractuelles possédant une rationalité limitée et donc éventuellement opportunistes. De surcroît, l'investissement dans des actifs idiosyncrasiques rend impossible de la part du prestataire de travailler pour plusieurs firmes en se spécialisant dans des transactions particulières².

Pour des transactions impliquant des actifs facilement redéployables (c.-à-d. génériques), la forme organisationnelle la plus canonique sera le marché. Ici l'incertitude et la fréquence ne peuvent pas entrer en jeu de l'alignement structurel. Comparé à l'hierarchie ou à l'externalisation, le marché offre des coûts de production minimales pour des transactions génériques. En travaillant pour un bon nombre de firmes, le prestataire arrive à réaliser des économies d'échelle (Brynjolfsson et al, 1988 ; Quélin, 1997).

Cependant pour les transactions impliquant des actifs moyennement spécifiques la structure organisationnelle devient fonction de la fréquence et de l'incertitude. Sachant que la fréquence de la transaction détermine le niveau *ex-ant* de coûts et l'incertitude détermine le niveau *ex-ant* et *ex-post* de ces coûts. Plus la firme a besoin de réaliser la même transaction dans une certaine durée plus les coûts de transactions générées par la contractualisation inter-organisationnelle augmentent. Ainsi, plus l'incertitude est forte l'éventualité d'une renégociation sera ainsi forte. Par conséquent, le contrat devra être renégocié en permanence pour intégrer les nouvelles exigences. En conséquence, la firme doit internaliser la transaction. Réciproquement, plus la fréquence et l'incertitude sont faibles, plus la firme aura l'avantage de recourir à la coopération avec l'autrui.

5. Les TIC et le choix organisationnel de la firme :

En se début de la proposition notoire de Hayek (1945) : *tout problème économique est un problème de l'information*, il est fort de dire que l'importance possédée par les nouvelles technologies dans tous les secteurs est née de l'importance de l'information. Les relations économiques et plus généralement les relations sociales se déterminent en fonction d'informations détenues par les parties.

Dans le cadre de relations établies par la firme avec les autres pôles économiques, celles-ci sont tracées selon un processus décisionnel qui s'appuie sur un ensemble d'informations endogènes et exogènes. La détention de telles informations a connu un changement radical grâce à l'utilisation de technologies particulières. Le progrès technologique continu rend impossible de délaissier l'introduction de ces pratiques dans la gestion quotidienne et stratégique des firmes. Pour cela, on constate chaque jour l'émergence de nouveau concepts technico-économiques faisant partie indissociable de la vie de la firme.

En se concentrant sur les nouvelles technologies qui se particularisent dans la gestion des relations inter-organisationnelles, il est claire d'observer une gigantesque évolution réalisée dont le but est de flexibiliser l'interaction avec les parties externe. A titre d'exemple, la gestion de la relation avec les clients, avec les fournisseurs et avec les prestataires ont été touchées par une informatisation basée soit sur des applications spécifiques installées sur la base de chaque pole (on parle ici d'une inter-connectivité, ex : SCM, EDI, Extranet, Workflows) ; soit sur une simple connexion d'Internet. Le but de cette nouvelle tendance est de perfectionner dans un premier temps la transmission de l'information entre les parties (Reix, 2002, 2004).

Même si il est observé l'impact que portent les TIC sur la structure interne de la firme et principalement sur la circulation de l'information en la seine mais les recherches et les pratiques de firmes soulignent que la nouvelle technologie participe a pencher le choix organisationnel vers la coopération au détriment de l'internalisation. Cette influence provient principalement de l'impact de ce progrès sur la nature de la connexion informationnelle entre les acteurs économiques. Dans ce contexte, Barthélemy (2007) mais aussi Malone et autres en 1986 présentent le support établi par les TIC au choix de l'externalisation qui est l'une des formes hybrides. Leur raisonnement revient à une considération largement témoignée dans les pratiques de firmes qui préfèrent souvent l'externalisation que d'internaliser la transaction sauf pour des raisons liées principalement à une crainte informationnelle vers l'autrui. Et donc l'informatisation de la contractualisation cerne les risques informationnels via des applications rétrécissant l'éventualité d'un comportement opportuniste étant une source majeure de couts de transactions.

6. TIC et couts de transactions :

Malgré que les recherches ayant pour objectif d'illustrer l'impact apporté par les TIC sur les couts de transactions sont inexistantes mais il est impossible de négliger cette influence. Les

nouvelles technologies introduites dans le contexte de la firme et ses frontières ont pu réaliser une réduction extrême de coûts de transactions. Débutant par la structure marchande, la recherche d'informations sur un produit ou service né d'un besoin interne demeure la principale source de coûts de transaction et ainsi le principal facteur touché par les TIC. Aujourd'hui et face à une quantité informationnelle illimitée sur le marché, ses offres et leurs substituts, les TIC participent à épurer, filtrer et résumer ces informations en facilitant de prendre la décision la plus proche à la rationalité. Toutefois, les relations marchandes qui se particularisent par leur simplicité caractérisées par une convergence transactionnelle et une complétude contractuelle se limitent donc à certains besoins génériques, standards et dissemblables (Macneil, 1974). En donc, ce type du choix reste inacceptable face à des fonctions particulières (Williamson, 1993).

Pour certaines transactions introuvables dans le marché ; établir une relation de coopération avec un tiers juridiquement indépendant s'avère comme une stratégie efficace notamment pour une firme qui ne possède pas les ressources nécessaires pour internaliser la fonction. En cette situation, la firme cliente supporte deux principales formes de coûts. La première est appelée coûts *ex-ant*. Dans cette phase, ces coûts reviennent à la recherche de certaines informations sur la partie adressée par la contractualisation. Il s'agit de coûts de la recherche et puis de la sélection de prestataires car et pour un même besoin, le marché actuel de prestation connaît une forte compétition entre ceux qui peuvent servir la firme. Le choix d'un seul et unique prestataire dépend de certains critères liés à la priorité accordé au but du manager (Fimbel, 2003). Ensuite, les coûts de communications avec ce prestataire et d'établissement des clauses contractuels ont lieu. Ces coûts *ex-ant* sont minimisés par l'utilisation de certaines applications unilatéralement ou bilatéralement employées (Reix, 2002, 2004). Aujourd'hui, l'Internet représente un monde virtuel imaginaire qui offre souvent toutes les informations demandés sur le marché de prestation. Voire, cette technologie surpasse les limites de la régionalisation et de la nationalisation en donnant à la firme cliente l'aptitude à destiner les offres de prestation à l'échelle internationale. En effet, la firme a toujours l'avantage d'évaluer le marché mondial et non pas uniquement nationale. Aujourd'hui, les frontières nationales ne créent pas un embarras vers la coopération d'un sens plus large. En outre, les coûts de communication sont ainsi réduits grâce à la communication virtuelle entre les parties.

Une fois le contrat de coopération est signé, les coûts *ex-post* s'imposent. Ces coûts sont supportés juste après la passation du contrat en faisant référence au transfert d'actifs jusqu'à la réinternalisation de la fonction accompagnant la finition de la durée du contrat. La principale source de ces coûts est les coûts de contrôle suivi par la firme cliente. Cette dernière pratique certaines procédures de contrôle et de surveillance pour assurer que l'activité de coopération s'exécute selon les clauses contractuelles. Il est indiscutable que la nature instinctive de l'individu lui permet de chercher toujours de maximiser son utilité personnelle parfois même au détriment de l'autrui. Cette règle économique indiscutable rend la firme soucieuse d'être menacée par le prestataire (Ménard, 2004). En cette phase, l'échange

d'informations via des applications technologiques cerne l'éventualité de l'émergence d'un comportement opportuniste en donnant à l'autre partie un chemin assez limité de liberté comportementale.

Conclusion

Le passage vers une économie dite immatérielle, via laquelle le facteur humain est devenu la préoccupation réelle de chercheurs a donné une importance particulière à l'information. Après avoir considéré pendant longtemps les actifs matériels comme le principal critère qui assure la réussite économique d'une firme, aujourd'hui et grâce à des changements endogènes et exogènes à la firme qui se produisent dans la vie quotidienne mais aussi dans le monde théorique ; l'information est perçue comme un critère de décision central. En ce papier, on a étudié l'une des formes de ces décisions qui se basent principalement sur les informations à savoir le choix organisationnel de la firme. Pour mener à bien notre tentative, on a suivi une analyse basée sur deux perspectives de nature extrêmement différente. L'approche la plus appréhendée par les chercheurs pour encadrer une telle décision est présentée. La théorie des coûts de transactions et durant plusieurs décennies a pu conserver sa place cruciale dans la littérature de firmes. Les principes de cette théorie la permettent d'être la plus proche à la réalité économique. Le choix de recourir au marché, à l'hierarchie ou à la coopération dépend essentiellement de la recherche d'une réduction de coûts en minimisant les coûts de transactions éventuellement engendrés par l'adoption de l'une de ces trois solutions possibles. Dès lors, la coopération interentreprises voit le jour si cette dernière conduit la firme à supporter des coûts plus faibles par rapport à ce qui est généré par l'internalisation de la même fonction.

Dans une autre part, les TIC ont donné plus de flexibilisation aux relations économiques ce qui impacte par conséquent sur le choix de l'une des trois structures de gouvernance. Malgré que de nouvelles pratiques nées de l'utilisation de technologies plus sophistiquées ont été perçues dans la firme, dans le marché mais ainsi dans les formes de coopérations inter-organisationnelles, mais il est fortement illustré que le choix du recours à cette dernière structure a profité plus de TIC par rapport aux deux autres solutions. Voire, l'essor qualitatif que connaissent actuellement les stratégies de coopération peut être en partie dû à l'introduction de TIC dans la vie de firmes.

Dans une autre part, on a mené une tentative pionnière ayant pour but de souligner le rôle joué par les TIC sur la réduction des coûts de transactions. Ces technologiques qui ont pour mission principale de gérer les informations via un processus préprogrammé détiennent cette importance extraordinaire grâce à leur rôle central dans la transmission d'informations entre les partenaires. En effet, l'informatisation de la relation bipolaire participe à pencher le choix vers la forme hybride par un rétrécissement de la liberté comportementale de chaque partie pour donner plus de transparence et d'exactitude à l'exécution du contrat avant durant et après la phase contractuelle.

Références bibliographiques

Barthélemy J., Donada C., (2007) : L'externalisation: un choix stratégique, Revue française de gestion, n.177, pp.97-99.

Brynjolfsson E., Malone T.W., Gurbaxani V. (1988): Markets, Hierarchies and the Impact of Information Technology.

Carbone V. (2004) : Le rôle des prestataires logistiques en Europe, intégration des chaînes et alliances logistiques, Thèse de doctorat en Transport, Ecole nationale des ponts et chaussées.

Coase, R. H. (1937): The nature of the firm, *Economica*, Vol.4, pp.386-405.

Fimbel E., (2003) : Les facteurs décisionnels de l'externalisation des systèmes d'information : référentiels théoriques, éléments empiriques et proposition typologique, Vol. 8, n.4.

Ghertman M., (2003) : Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction, Revue française de gestion, n.142, ISSN 0338-4551, pp.43-63.

Hayek F.A. (1945): The Use of Knowledge in Society, *American Economic Review*, Vol. 35, pp.519-30.

MacNeil, Ian R. (1978): Contracts: Adjustments of a Long Term Economic Relation under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law, *Northwestern University Law Review*, Vol.72, pp.854-906.

Malone T.W., Yates J., Benjamin R.I., (1987), "Electronic market and electronic hierarchies", *Communications of the ACM* lune, Volume 30, N 6.

Ménard C. (2004): The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JITE, Vol.160, pp.345-376.

Ménard C. (2004): The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JITE, Vol.160, pp.345-376.

Quélin B., (1997) : L'outsourcing : une approche par la théorie des coûts de transaction, *Réseaux* N.84.

Ravix J.I, (1990) : L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Richardson, *Revue d'économie industrielle*, Vol.51, n.1, pp.202-225.

Richardson G.B. (1972): The Organization of Industry, *The Economic Journal*, Vol.82, pp.883-896.

Williamson O., (1971), The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations, *American Economic Review*, Vol.61, pp.112-123.

Williamson, O. (1973): Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations, The American Economic Review, Vol.63, n.2, pp.316-325.

Williamson, O., (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, Journal of Law and Economics, Vol.22, pp. 233-261.

Williamson, O. (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, American Journal of Sociology, Vol.87, pp. 548-577.

Williamson O., (1991a): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, Administrative Science Quarterly, Vol.36, pp. 269-296.

Williamson O. (1991b): Strategizing, Economizing, and Economic Organization, Strategic Management Journal, Vol.12, pp. 75-94.

Williamson O. (1993): Transaction Cost Economics and Organization Theory, Industrial and Corporate Change, Vol. 2, n.2, pp.107-156.

¹ “The transaction is made the basic unit of analysis and is thereafter dimensionalized (with emphasis on asset specificity, contractual disturbances (uncertainty), and frequency)” (Williamson, 2007, p.17).

² Dans ce sens, plusieurs auteurs voient que la spécificité des actifs est la raison réelle de l’existence de la firme.