

DOSSIER

LES COÛTS DE TRANSACTION

Ce dossier a été coordonné par Laurence CABY

© Réseaux n° 84 CNET - 1997

LES COÛTS DE TRANSACTION : État de la théorie

Céline ABECASSIS

Tout d'abord, la concurrence est pure, cela suppose les hypothèses suivantes :

- Atomicité des agents, les vendeurs et les acheteurs sont très nombreux, et aucun d'eux ne peut, à lui seul, influencer la formation des prix.
- Homogénéité des produits, les produits échangeables sont identiques et substituables les uns aux autres.
- Aucune réglementation n'empêche acheteurs et vendeurs de s'exprimer librement (fluidité).

D'autre part, les hypothèses suivantes sont la condition d'une concurrence parfaite :

- Les facteurs sont parfaitement mobiles (mobilité).
- L'information est parfaite (transparence, libre accès et absence de coût).

C'est cette dernière hypothèse qui est particulièrement discutable, et dont la remise en cause est à l'origine de la théorie des coûts de transaction.

Cette théorie tente de définir ce que sont les notions de marché et de hiérarchie (synonyme d'entreprise ou d'organisation), en justifiant leur existence simultanée. En effet, les économistes classiques et néoclassiques partent de l'hypothèse selon laquelle le marché est le mode de coordination optimal, ce qui pose la question de la justification de l'existence de l'entreprise.

La théorie des coûts de transaction fournit une grille d'analyse qui permet de répondre à de nombreuses questions parmi lesquelles l'évaluation des impacts organisationnels des nouvelles technologies de l'information et de la communication, mais aussi au choix micro-économique de faire ou faire faire. Elle s'avère également très utile pour expliquer le mouvement d'externalisation de certaines fonctions, encore appelé « *outsourcing* ». Cette grille peut aussi permettre d'expliquer des choix organisationnels, au niveau de firmes, ou de filières entières.

Nous allons dans un premier temps exposer les fondements théoriques de cette grille d'analyse, puis nous tenterons de l'exploiter pour comprendre les impacts organisationnels de l'introduction des technologies de l'information.

La théorie des coûts de transaction appartient à une sous-branche de l'économie habituellement appelée nouvelle économie institutionnelle. Elle découle de courants très divers tels que l'économie classique et néoclassique, le droit, la sociologie...

On en présentera ici les grandes lignes pour un public de non-spécialistes.

L'enjeu d'une telle théorie est de partir des hypothèses et des résultats de base de l'économie classique et néoclassique et de relâcher une partie de ces hypothèses afin de construire un courant alternatif.

La théorie néoclassique considère que le marché est un mode d'organisation optimal, car régulé par une concurrence pure et parfaite.

PRÉSENTATION DE LA GRILLE D'ANALYSE

Les fondements avec Ronald H. Coase

C'est Coase (1), considéré comme le père fondateur de la théorie, qui en 1937 a essayé le premier de répondre à la question posée par Robertson en 1928 : « Pourquoi émergent dans l'océan de la coopération inconsciente des îlots de pouvoir conscient ? » Il fait allusion aux entités organisées que sont les entreprises.

Selon Coase, une firme apparaît dans le cas où la passation d'un contrat à très court terme ne serait pas satisfaisante. Il définit une firme comme un système de relations qui apparaît quand la répartition des ressources dépend d'un entrepreneur. Une entreprise tendra à s'agrandir jusqu'à ce que les coûts d'organisation de transactions supplémentaires en son sein deviennent égaux au coût de réalisation de cette même transaction par le biais d'un échange sur le marché, ou aux coûts d'organisation dans une autre entreprise.

On peut définir une transaction comme un échange d'information ou de marchandises ayant une valeur économique entre deux partenaires aux différentes étapes du cycle de production. Remarquons ici qu'une transaction peut être prise en charge par le marché (en externe) ou par la hiérarchie (équivalent de l'entreprise, en interne). Sur le marché, la coordination se fait par le système de prix. Dans l'entreprise, il y a suppression du système de prix, c'est l'autorité de l'entrepreneur (la hiérarchie) qui joue.

A la différence des théoriciens néoclassiques, Coase met en évidence que le recours au marché, c'est-à-dire la coordination par les prix, entraîne des coûts. Donc dans certaines situations, la coordination administrative (le recours à l'entreprise) s'impose, dans la mesure où elle permet de faire l'économie de ces coûts.

C'est cette idée qui fait la particularité de la théorie des coûts de transaction par rapport aux autres théories néoclassiques. Considérer que le recours au marché a un coût remet en cause l'hypothèse néoclassique d'information parfaite.

L'hypothèse d'information parfaite supposait que toutes les informations sont disponibles sur le marché, et qu'elles sont accessibles à tous sans frais. Par exemple, en théorie, les prix des biens sont connus de tous. Or, en réalité, on voit bien que l'agent a connaissance du prix d'un objet, et qu'il va rarement chercher à avoir celui de tous les biens de la même catégorie, car cela lui coûte en temps et en recherche d'informations.

Si l'on part de la théorie néoclassique, toutes les transactions devraient avoir lieu sur le marché, et on ne voit pas de raisons à l'existence de l'entreprise (ou de la hiérarchie, ces deux termes sont synonymes). En effet, les agents pourraient par exemple recourir au marché du travail tous les jours pour trouver des salariés, et de même pour tous les marchés.

Coase montre que le recours au marché coûte, car il est difficile de trouver le salarié adéquat (si on reprend l'exemple du marché du travail).

Ces coûts de marché aussi appelés coûts de transaction sont les suivants :

- les coûts de découverte des prix adéquats (liés à l'information imparfaite),
- les coûts de négociation et de conclusion de contrats séparés pour chaque transaction (liés au problème de l'asymétrie d'information et à l'opportunisme des agents).

L'opportunisme caractérise les conduites de mauvaise foi visant à réaliser des gains individuels au-delà du profit normal de l'échange. L'opportunisme repose sur une révélation incomplète, déformée ou falsifiée de l'information par un agent, et donc sur l'existence d'asymétries d'information.

Coase se demandait pourquoi les firmes existaient alors que le modèle néoclassique

(1) COASE, 1992, in *Réseaux* n° 54.

considérerait le mécanisme des prix comme optimal. Après avoir démontré l'intérêt de la firme il se pose la question symétrique de l'intérêt de l'existence du marché.

Les limites de la firme proviennent du fait que la fonction entrepreneuriale est à rendements décroissants. Cela provient de la limite des capacités de la direction à coordonner un nombre croissant d'activités. D'autre part, la perte due au gaspillage des ressources peut aller jusqu'à égaler les coûts d'une transaction sur le marché. Cela permet d'expliquer pourquoi l'économie n'est pas réunie en une seule firme, mais que les modes de gouvernance (marché et hiérarchie ou entreprise) coexistent.

Comme souvent dans la démarche des économistes néoclassiques, Coase a recours à un raisonnement marginaliste. Ce dernier sert à choisir entre coordination marchande et coordination interne. Ce choix se fera par la confrontation du coût d'une transaction supplémentaire par le marché et du coût d'organisation interne de la même transaction. Par exemple, une entreprise textile doit décider si elle préfère faire fabriquer tel type de produit ou le produire elle-même. La première alternative reviendrait à recourir au marché (il y aura en effet un contrat entre les deux parties). La seconde alternative serait de la coordination interne, dans laquelle les rapports de production seront gérés non par les prix, mais par l'autorité hiérarchique.

Selon Coase, l'existence de la coordination par la firme se situe dans l'exercice d'un pouvoir d'autorité. Le marché se caractérise par un pouvoir de décision décentralisé, alors que dans la hiérarchie le pouvoir de décision est centralisé dans une personne.

L'approfondissement avec Oliver E. Williamson

C'est ensuite Williamson (2) qui structure cette théorie. Il va tenter de développer, sur la base proposée par Coase, les différents facteurs qui vont permettre d'arbitrer entre marché et hiérarchie.

Selon lui, le recours à la hiérarchie est surtout développé là où les transactions :

- sont récurrentes,
- sont exécutées dans un climat d'incertitude,
- nécessitent des investissements idiosyncrasiques (très spécifiques).

A mesure que l'incertitude augmente, les transactions récurrentes vont être soit standardisées et confiées au marché, soit internalisées.

Williamson s'appuie sur deux hypothèses comportementales que sont l'opportunisme et la rationalité limitée.

Il montre que le risque d'opportunisme augmente les coûts de transaction, c'est-à-dire le coût de négociation et de supervision d'un contrat. Donc l'existence d'opportunisme incite à l'internalisation de la transaction. En effet, le recours à l'entreprise se justifie pour se protéger contre le risque d'opportunisme.

La notion de « rationalité limitée » est issue d'un courant appelé la théorie de la décision. Herbert Simon (3) définit d'abord les trois étapes de la décision : établissement de la liste de tous les comportements possibles, détermination des conséquences de chacun, évaluation séparée de ces ensembles de conséquences. Il définit ensuite la rationalité comme relative à la sélection d'un comportement préféré en face d'une alternative faite en termes d'un système de valeurs par lequel les conséquences de ce comportement peuvent être évaluées.

Pour qu'une décision soit objectivement rationnelle, il faut que le sujet confronté à la prise de décision quant à son comportement :

- voie à l'avance synoptiquement tous les choix de comportements possibles et envisageables,
- considère l'ensemble total dans toute la complexité des conséquences qui suivraient chaque choix,
- applique son système de valeur ou d'utilité comme critères à l'ensemble total des conséquences de chaque choix possible.

(2) WILLIAMSON, 1979.

(3) SIMON, 1959.

Or :

- la connaissance complète et l'anticipation de toutes les conséquences qui suivraient chaque choix est impossible. La connaissance des conséquences est fragmentaire,
- ces conséquences se produisant dans le futur, l'imagination doit suppléer le manque de connaissances expérimentales des sentiments perçus en attachant des valeurs à celles qui sont connues. De plus des valeurs ne peuvent qu'être imparfaitement anticipées (comportements à risques),
- la rationalité exige un choix entre tous ces comportements possibles. En fait seul un très faible nombre des comportements possibles viendra à l'esprit. La plupart ne sont jamais évalués.

Donc dans la plupart des cas, confronté à un choix, l'individu construit un modèle simplifié de la réalité. Cette définition de la situation est essentiellement basée sur son expérience passée. La plupart de ses décisions sont de routine ; il se replie sur des solutions utilisées déjà dans des situations qui lui apparaissent grossièrement similaires et qui s'étaient révélées satisfaisantes.

L'individu ne va pas essayer de maximiser les rapports coût/bénéfice de son comportement d'une manière synoptique, en passant en revue toutes les options et toutes les conséquences. Il va seulement rechercher un niveau minimum de satisfaction (comportement satisfaisant et non maximisateur) et il va passer les quelques solutions de comportement possible qu'il a retenues en revue l'une après l'autre (d'une manière séquentielle et non synoptique). Dès qu'il aura trouvé une solution qui satisfasse ce minimum de satisfaction, il va l'adopter sans aller plus loin.

Cette notion rend compte en particulier des obstacles rencontrés par les entreprises pour élaborer des contrats qui prévoient toutes les éventualités. L'avantage de la firme est de réduire l'incertitude grâce à un réseau structuré de communication et un système hiérarchisé de prise de décision.

Trois dimensions permettent de différencier les transactions : la spécificité des actifs, l'incertitude et la fréquence. Williamson remet ainsi en question l'hypothèse néoclas-

sique d'échange instantané de biens ou services standardisés entre des agents anonymes.

Quand un investissement durable doit être entrepris pour prendre en charge une transaction particulière, et que cet investissement n'est pas redéployable sur une autre transaction, on parle d'actif spécifique. La spécificité des actifs change radicalement la nature des relations entre agents, elle induit un lien de dépendance personnelle durable entre les parties. Par exemple, une machine qui ne fabriquerait qu'une catégorie de produits demandés par un client crée un lien de dépendance du fournisseur vis-à-vis de son client. En effet, le fournisseur aura plus de mal à réutiliser une telle machine avec ses autres clients. En ce qui concerne l'incertitude, les structures institutionnelles (marché ou hiérarchie), diffèrent dans leur capacité à répondre efficacement aux aléas.

Enfin, l'internalisation est peu probable dans le cas d'une transaction unique.

La théorie des coûts de transaction cherche à expliquer la diversité des formes d'organisation. Elle pose comme hypothèse que le choix d'une structure organisationnelle répond avant tout à un critère d'efficacité. On choisit l'arrangement institutionnel qui minimise les coûts (de production et de transaction).

Remarquons tout de même que cette hypothèse est très discutable. En effet, dans de nombreuses situations, on voit plutôt des solutions « satisfaisantes » prendre le pas sur des situations optimales.

Williamson distingue trois types de contrats :

- Le contrat classique correspond à une transaction ponctuelle d'un objet parfaitement défini et où toutes les éventualités sont prévues.

- Le contrat d'un nouveau type apparaît dans le cas d'une relation à long terme, soumise à une incertitude forte (radicale). Comme il n'est pas possible de prévoir à l'avance l'ensemble des éventualités, il existe un risque d'opportunisme.

Le propre du contrat de type nouveau est de recourir à l'arbitrage d'un tiers. Ce contrat doit assurer une certaine flexibilité, il est toujours incomplet et implique un certain degré de confiance entre les parties.

– Le contrat personnalisé s'impose quand la durée et la complexité des liens deviennent très importantes, de telle sorte que se constituent des relations personnalisées durables prenant en compte les caractères des partenaires.

Par exemple, le travail peut être utilisé de

manière ponctuelle, on passe alors un contrat avec un travailleur pour effectuer une tâche donnée. C'est ce qu'on appelle recourir au marché par un contrat classique.

On peut aussi embaucher le travailleur dans l'entreprise, et donc lui faire un contrat de travail, il s'agira alors d'un contrat personnalisé. On aura alors internalisé la transaction.

Le contrat d'un nouveau type serait par exemple le recours à un travailleur intérimaire.

Caractéristiques de l'investissement			
	Non spécifique	Mixte	Idiosyncrasique
Faible fréquence	Structure de marché (Contrat classique)	Structure trilatérale (Contrat de nouveau type)	Structure trilatérale (Contrat de nouveau type)
Forte fréquence	Structure de marché (Contrat classique)	Structure bilatérale (Contrat personnalisé)	Structure unifiée (Contrat personnalisé)

Source : WILLIAMSON (1985).

On voit donc que la firme s'impose dans le cas de très forte spécificité des actifs et de transactions récurrentes.

Le choix entre marché et hiérarchie repose en définitive sur un arbitrage entre la force incitative propre aux mécanismes de marché fondés sur les règles, et l'adaptabilité qu'apporte le pouvoir discrétionnaire de la hiérarchie.

L'apport de la théorie des coûts de transaction de Coase et Williamson est qu'elle définit les origines et la nature des coûts de transaction, et qu'elle propose un nouveau cadre analytique pour expliquer l'ensemble des configurations institutionnelles.

Cela constitue un renouvellement de la micro-économie par une analyse fine des comportements. Williamson satisfait les principes de l'individualisme méthodologique, mais rend compte des comportements de manière plus réaliste que ne le fait la micro-économie standard. Il a une vision contractuelle de la firme. Il est assez intéressant de voir que les économistes néoclassiques qui idéalisent le marché ne peuvent expliquer l'existence de la firme que par les défaillances du marché.

A titre d'illustration, nous allons montrer comment la grille d'analyse de la théorie des coûts de transaction peut être utilisée pour analyser les modifications provenant de l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

UTILISATION DE CETTE GRILLE D'ANALYSE POUR ÉVALUER L'IMPACT DE L'UTILISATION DES NTIC

Cette grille d'analyse semble un bon moyen d'appréhender les innovations technologiques, et particulièrement l'introduction des NTIC dans certains secteurs.

Les technologies de l'information et de la communication affectent l'environnement informationnel des agents et la nature de leur rationalité, qui sont les déterminants essentiels du niveau des coûts de transaction.

Deux thèses qui ont utilisé la théorie des coûts de transaction s'opposent. L'une conclut à une efficacité accrue des marchés et donc à la disparition des grandes entreprises. La seconde constate un renforcement de l'efficacité interne des firmes et prévoit une intensification des mouvements au sein du système productif.

Dans la littérature académique, en France, c'est essentiellement Brousseau (4) qui cherche à utiliser la théorie des coûts de transaction pour évaluer l'impact de l'introduction des technologies de l'information et de la communication sur les modes d'organisation.

Les NTIC conduiraient à plus de marché

Pour Malone (5) les médias électroniques seront des supports de marché plus transparents, donc plus concurrentiels. Ils rendent les transactions moins coûteuses et plus efficaces. L'environnement informationnel étant moins imparfait, les technologies de l'information et de la communication devraient conduire le système économique à se rapprocher d'un système de concurrence pure et parfaite dans lequel le seul mode de coordination est le marché.

Il cherche à montrer que les innovations dans le domaine des technologies de l'information provoquent des modifications dans la manière dont les entreprises et le marché organisent le flux de biens et services le long de la chaîne de valeur ajoutée. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) permettent une plus grande intégration des stades adjacents dans la chaîne de valeur ajoutée.

Porter (6) introduit à ce sujet une vision en termes stratégiques. Les technologies de l'information affectent chacune des cinq forces compétitives : le pouvoir des fournisseurs, des clients, la menace des nouveaux entrants, la menace des produits de substitution, et la rivalité entre les firmes existantes. Par exemple, les technologies de l'information accroissent le pouvoir des acheteurs dans les industries qui assemblent des composants qu'elles achètent, car ils ont plus de facilités à évaluer les différentes sources de matériels et à prendre des décisions pour faire ou faire faire. D'autre part, l'automatisation du processus de commande et de facturation a accru les rivalités entre les industries de distribution ; les nouvelles technologies accrois-

sent les coûts fixes. Enfin, la conception et la fabrication assistées par ordinateur ont eu un impact sur les menaces de substitution en rendant plus facile et plus rapide de changer les caractéristiques d'un produit.

Les nouvelles technologies accroissent les capacités à exploiter les liens entre les activités, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise.

Les NTIC sont susceptibles de modifier deux facteurs qui servent à déterminer la forme de structuration (cf. Williamson) :

– la spécificité des actifs. Plus un actif est spécifique, plus cela favorise des relations de long terme autour du produit qui en découle, plus ce produit est pris en charge par une hiérarchie,

– la complexité de description du produit. Plus la description d'un produit est complexe, plus il a tendance à être produit par une hiérarchie.

Les NTIC agissent sur ces deux dimensions, elles permettent à des descriptions de produits plus complexes de circuler, donc les NTIC accroissent le champ d'efficacité du marché. De même les technologies de production flexibles permettent des changements rapides dans les lignes de production, donc les produits nécessitant des actifs spécifiques n'ont plus besoin d'autant de spécificité car les modifications sont plus faciles. Cela aussi étend le champ d'efficacité du marché.

Les NTIC ont réduit le temps et le coût de communication, c'est ce qu'on appelle l'effet de communication électronique.

L'effet de courtage électronique signifie qu'avec les NTIC, le marché peut remplir la fonction d'agent mettant en relation de nombreux acheteurs et vendeurs (bases de données centralisées).

L'effet d'intégration électronique est le suivant : lorsqu'un fournisseur et un client se mettent en commun pour créer et utiliser de l'information (les données ne sont entrées qu'une fois). C'est cet effet qui a lieu lors de l'utilisation de l'EDI (échange de données informatisé).

(4) BROUSSEAU, 1992, in *Réseaux* n° 54.

(5) MALONE, YATES, BENJAMIN dans ce numéro.

(6) MILLAR, PORTER, 1985.

Une thèse inverse défend toutefois l'idée selon laquelle les nouvelles technologies de l'information et de la communication favorisent plutôt les rapports de hiérarchie, soit le développement des grandes firmes. Si on revient à la source théorique, qui met l'accent sur la productivité décroissante de la fonction de direction, cette thèse semble plutôt pencher vers la meilleure gestion des hiérarchies grâce aux NTIC.

Les NTIC conduiraient à plus de hiérarchie

Pour Antonelli (7), l'observation du passé montre que les organisations sont plus aptes que les marchés à mettre en place ces technologies. Cela accroît la domination des grandes entreprises. La nécessité de prolonger les processus d'optimisation globale au-delà des frontières conduit à une intégration plus grande de l'amont et de l'aval. Les relations de l'entreprise avec ses partenaires deviennent plus hiérarchiques. Cette quasi-intégration est renforcée par la nature stratégique de l'information.

De plus, les technologies de l'information et de la communication ont été mises en œuvre par les grandes organisations bien avant les petites, car elles ont les ressources financières et elles sont plus dispersées géographiquement. Ces technologies sont un facteur de concentration et les instruments d'un approfondissement de la quasi-intégration des petites firmes aux grandes car les performances des petites dépendent de façon croissante des systèmes d'information auxquels les grandes entreprises leur donnent accès. Les analyses historiques montrent que la diffusion de ces techniques est corrélée avec un renforcement de la régulation hiérarchique : c'est grâce au développement du télégraphe que les compagnies de transport ont pu se fédérer (Chandler). La diffusion du téléphone a eu lieu en même temps que la taille moyenne des firmes croissait sensiblement dans la plupart des pays industriels.

Brousseau, quant à lui, conclut que plutôt que vers plus de marché ou plus de hiérarchie,

on évolue vers des marchés plus contrôlés et plus rationalisés et des hiérarchies plus contrôlées et plus rationalisées.

Conclusion

Cette théorie connaît des limites qui sont essentiellement liées à sa difficulté d'opérationnalisation.

La théorie des coûts de transaction oppose clairement les deux structures que sont le marché et la hiérarchie. Or, il existe des systèmes hybrides, où on est à la fois dans du marché et de la hiérarchie, c'est le cas des réseaux. Ce n'est qu'assez récemment que les théoriciens ont reconnu l'existence de formes hybrides.

Si, pour les théoriciens, l'opposition entre marché et hiérarchie est fertile, elle devient inadéquate dès que l'on essaie de rendre compte des situations de gestion pratiques.

Il est souvent avancé que de multiples modalités intermédiaires de gestion existent entre le marché et la hiérarchie, mais leurs définitions sont rarement précisées. Il est difficile de dire ce que sont les modes de coordination intermédiaires, d'où le recours fréquent à des analogies peu précises (contrat de type joint-venture, organisation en réseau). Ainsi, on peut souligner que les notions de marché et de hiérarchie sont largement insuffisantes pour décrire les nouvelles modalités d'organisation de la production ou les alliances entre firmes.

Cet argument remet en question l'intérêt de la théorie des coûts de transaction pour discriminer entre marché et hiérarchie, mais elle reste utile pour comprendre le fonctionnement des organisations, et les rapports de contrôle.

De plus, l'opposition entre les deux modes de gouvernance que sont le marché et la hiérarchie suppose que la hiérarchie représente un mode de contrôle homogène. Or, pour un opérationnel, c'est surtout le mode d'organisation à l'intérieur de l'entreprise qui importe. A ce niveau, l'entreprise n'est pas un mode de coordination homogène, car il existe différentes sortes d'entreprises.

(7) ANTONELLI, 1992.

Le gestionnaire s'intéresse aux organisations spécifiques, et à l'impact de la division des tâches et de l'organisation des activités.

La typologie des structures définie par Mintzberg (8), par exemple, a une visée opératoire. Elle a été construite à partir des mécanismes de coordination principaux en vigueur à l'intérieur des organisations, et des paramètres de conception.

En effet, on peut se demander quel est l'impact du système technique sur l'organisation. C'est une des questions auxquelles Mintzberg a tenté de répondre lorsqu'il a examiné les facteurs de contingence. La technologie est un facteur essentiel dans la conception des structures organisationnelles.

Enfin, la théorie des coûts de transaction suppose des frontières de l'entreprise claires, mais celles-ci semblent de plus en plus floues. A l'intérieur des entreprises, on fait de plus en plus souvent appel à des notions de contractualisation interne ; il s'agit de faire entrer des relations client-fournisseur à l'intérieur de l'entreprise. D'autre part, on parle aussi des coopérations

entre les clients et les fournisseurs par des bases de données communes par exemple.

La notion de frontière est pertinente pour les économistes, mais elle n'existe pas dans l'absolu. Les notions de frontière et d'organisation ont des définitions qui varient en fonction des problèmes donnés. Elles sont contingentes, et particulièrement sensibles aux modes de gestion.

Tous ces éléments tendent à enrichir la théorie des coûts de transaction, et donc à élargir les domaines d'application. En effet, la prise de conscience de l'existence de formes hybrides, et donc de l'intérêt d'étudier ces différentes formes et leur mode d'organisation, tend à rendre la théorie des coûts de transaction d'un plus grand intérêt pour sa mise en œuvre.

La théorie des coûts de transaction n'est plus seulement un instrument de discrimination entre le marché et la hiérarchie, c'est une grille d'analyse utile pour comprendre comment se façonnent les rapports de pouvoir, de contrôle et donc d'organisation entre les différents agents, qu'il s'agisse de rapports à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise.

(8) MINTZBERG, 1981.

RÉFÉRENCES

Ouvrages de référence.

ANTONELLI C. (1992), *The economics of information networks*, North-Holland, Amsterdam.

BROUSSEAU E. (1992), Coûts de transaction et impact organisationnel des technologies d'information et de communication, *Réseaux* n° 54.

COASE R. H. (1937), *The Nature of the Firm*, Economica. (Traduit en français : La nature de la firme, Revue Française d'Économie, 1987)/(1992), Les classiques : l'entreprise, le marché, la loi. *Réseaux* n° 54.

MALONE T. W., YATES J., BENJAMIN R. I. (1987), Electronic Markets and Electronic Hierarchies. *Communication at the ACM.* ; traduction in *Réseau* n° 84.

MALONE T. W. (1987), Modeling Coordination in Organizations and Markets, *Management Science*.

MILLAR V. E. et PORTER M. E. (1985), How information gives you competitive advantage, *Harvard Business Review?* July-August.

MINTZBERG H. (1981), *Structure et dynamique des organisations*, Paris, Les éditions d'organisation.

SIMON H. (1959), Theories of Decision Making in Economic and Behavioral Science, *American Economic Review*, 49, n° 1.

WILLIAMSON O. E. (1975), *Market and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press. (1979), Transaction Costs Economics : The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, 22, p 233-261. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.

Ouvrages de vulgarisation.

CORIAT B, WEINSTEIN O. (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Le Livre de Poche.

GABRIÉ H., JACQUIER J.-L. (1994), *La théorie moderne de l'entreprise : l'approche institutionnelle*, Economica.

JOFFRE P. (1992), « L'économie des coûts de transaction », in *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*, Economica.