



Incertitude, transparence informationnelle et contrat inter-organisationnel
Uncertainty, informational transparency and inter-organizational contract

عدم التاكيد، الشفافية المعلوماتية والعقد بين المنظمات

Dr NEMMICHE Khadidja Cu Maghnia
khadijane@yahoo.fr
FOUKI Khadidja Cu Maghnia
khadidja.fouki@gmail.com

Résumé

Ce papier met l'accent sur la nature informationnelle d'une relation inter-organisationnelle bipolaire entre entreprise cliente et son prestataire. Notre but s'articule autour de la question de l'incertitude qui entoure une telle relation en provoquant une ambiguïté quand à la nature communicationnelle entre les deux parties. Face à une incertitude endogène et exogène, le prestataire est l'acteur qui profite souvent de la situation au détriment de l'entreprise cliente. La rationalité limitée des agents économiques qui se trouvent dans un environnement incertain complexifie la transparence de la relation et diminue la perception de la confiance entre deux parties juridiquement indépendantes.

Mots clés: Incertitude, Transparence, Relation inter-organisationnelle, Entreprise cliente, Prestataire.

Abstract:

This paper focuses on the informational nature of a bipolar interorganizational relationship between a client company and its provider. Our goal revolves around the question of the uncertainty surrounding such a relationship, causing ambiguity when it comes to nature. communication between the two parties. Faced with endogenous and exogenous uncertainty, the service provider is the actor who often takes advantage of the situation to the detriment of the client company. The limited rationality of economic agents in an uncertain environment complicates the transparency of the relationship and diminishes the perception of trust between two legally independent parties.

Keywords: Uncertainty, Transparency, Inter-organizational relationship, Client company, Provider.

الملخص

ترتكز هذه الورقة على الطبيعة المعلوماتية لعلاقة ثنائية ما بين المنظمات بين المؤسسة الزبون وموردها. هدفنا يتمحور حول قضية الشك التي تحيط بعلاقة من هذا النوع وما تشكله من غموض في الطبيعة الاتصالية بين الطرفين. في مقابل شك داخلي وخارجي المنشأ، المورد هو الفاعل الذي يستفيد غالبا من الوضعية على عكس المؤسسة الزبون. العقلانية المحدودة للوكلاء الاقتصاديين الموجودين في محيط ربيبي يعقد الوضوح في العلاقة وينقص الشعور بالثقة بين طرفين قانونا مستقلين. الكلمات المفتاحية: الشك، الوضوح، العلاقة ما بين المنظمات، المؤسسة الزبون، المورد.

Introduction

Il est fort de citer que la transparence absolue d'une relation entre deux entreprises indépendantes est l'une des mythes les plus critiquées dans le monde économique. Un environnement certain tel est supposé dans le modèle néoclassique reste seulement l'une des conceptions introductives de la révolution économique. Or, dans la réalité, la certitude ou la prévision absolue sur les événements futurs ne pourront jamais avoir lieu dans la réalité actuelle des firmes. Dans un environnement de plus en plus turbulent, l'incertitude prend une place importante dans les préoccupations des firmes étant donné que l'image future de chaque décision ne sera absolument discernable.

Après la contribution pionnière de Knight (1921) qui a distingué entre risque et incertitude, cette dernière notion a pris un nouvel essor en tant que facteur crucial qui camoufle les choix adoptables pour les firmes. Certes, l'incertitude qui pose un défi majeur pour une entreprise entrave celle-ci à éclaircir préalablement sa tendance future en choisissant une décision maximale en toute situation.

En ce qui concerne une relation bipolaire entre deux parties indépendantes l'incertitude demeure l'un des embarras les plus défectueux d'une telle relation. Étant donné que chaque partie économique est présentée par un décideur ou un manager qui est par essence un humain soumis à une rationalité limitée indiscutable, le problème de l'incertitude et l'incapacité de prévoir avec exactitude les événements futurs rend la contractualisation avec l'autrui un défi majeur soumis probablement à un grand échec. Parler d'une transparence informationnelle entre les deux parties reste incroyable dans un environnement incertain.

Du moment où l'autosatisfaction totale d'une entreprise pour servir un besoin paru en la seine est impossible, le recours à une tierce partie apparaît indispensable mais parallèlement périlleux pour l'entreprise qui l'entreprend. Cette défectuosité provient principalement par l'incertitude qui entoure la relation contractuelle avant et durant la phase d'interaction entre les parties. Ces problèmes contractuels occupaient une place importante dans des théories ayant pour objectif d'étudier une telle relation.

Pour affaiblir les risques éventuellement engendrés par l'incertitude, les théoriciens soulignent l'importance de particulariser le contrat passé entre les deux parties selon les exigences réelles de la partie cliente et selon la durée de la relation. Dans ce contexte, trois formes du contrat se proposent : le contrat classique, le contrat néoclassique et le contrat de subordination. En ce qui suit, on va lancer notre analyse conceptuelle par une mise au point du concept de l'incertitude en présentant sa raison d'être et ses effets sur l'activité économique et principalement sur l'ambiguïté de la relation bipolaire avant de se prolonger dans les trois formes contractuelles qui ont pour ambition de réduire au maximum ce risque défectueux.

La naissance de l'incertitude dans la littérature économique :

L'introduction du concept de l'incertitude par Knight (1921) a modifié considérablement l'économie qui se particularisait par une prévisibilité inexistante (Williamson, 2010). En distinguant pour la première fois entre risque et incertitude dans la littérature économique, Knight (1921) indique que le risque correspond à une situation où les agents connaissent par avance l'ensemble des résultats probables. Cependant, l'incertitude correspond à une situation où les agents ne peuvent pas par avance concevoir l'ensemble des résultats probables. D'une autre manière, le risque qui est plus exacte quand à sa prévisibilité est lié à une situation où l'incertitude est mesurable, tandis que l'incertitude désigne une incertitude non mesurable comme le souligne Knight (1921): « *We may use the term of « risk » to designate measurable uncertainty and the term « uncertainty for unmeasurable uncertainty (...)* » (cité par Hodgson, 1998, p.195).

Ultérieurement, la notion de l'incertitude occupait une large part dans les recherches et les études en faisant référence aux relations d'interface de la firme avec son environnement externe (Sutcliffe et Zaheer, 1998). Les changements de l'environnement sont considérés comme une source majeure de l'incertitude incitant les firmes à établir des procédures polyvalentes pour faire face à des situations probables.

De sa part, dans l'article pionnier de Coase (1937), l'auteur cite l'incertitude brièvement: « *The question of uncertainty is one which is often considered to be very relevant to the study of the equilibrium of the firm. It seems improbable that a firm would emerge without the existence of uncertainty* » (Coase, 1937, p. 392).

Sitôt ; le concept de l'incertitude a pris un essor qualitatif principalement dans les contributions de Williamson au fil de ses travaux. En tant que stimulateur des coûts de la transaction, l'incertitude est devenue selon la théorie des coûts de transactions un déterminant crucial du choix organisationnel.

L'incertitude est devenue ensuite un principal critère du choix entre recourir à la firme, au marché ou à la coopération interentreprises.

L'homo contractor et l'incertitude contractuelle :

En réalité, les conséquences négatives éventuellement engendrées par l'incertitude ne peuvent avoir lieu que si celle-ci s'accompagne d'une rationalité limitée des agents. L'agent économique et par opposition à l'analyse néoclassique possède une rationalité limitée et non pas parfaite. Ce néologisme a été introduit par Simon (1957) qui le définit comme: «*The capacity of the human mind for formulating and solving complex problems is very small compared with the size of problems whose solution is required for objectively rational behavior in the real world*» (Simon, 1957, p.198, cite par Mahoney, 2003). L'homme dit organisationnel dispose selon Simon une information partielle et se caractérise par un comportement de simple satisfaction car il arrête ses recherches au moment où il trouve une solution satisfaisante aspirée et non pas optimale (Williamson, 2002).

Dans les travaux de Williamson, la rationalité limitée constitue tout comme l'incertitude l'une des principales hypothèses de sa célèbre théorie. L'homo-economicus de la théorie néoclassique, censé avoir pendant longtemps une rationalité parfaite dans une situation certaine est devenu dans la littérature post Coasienne un homo-contractor ayant une rationalité limitée dans une situation incertaine. La rationalité limitée dans un environnement incertain engendre une situation d'asymétrie d'information, une éventualité forte de se comporter de manière opportuniste pour les deux parties contractuelles et par conséquent une incomplétude contractuelle.

On entend par asymétrie d'information, un partage irrégulier de l'information entre les deux parties impliquées dans la transaction car la détention de l'information complète sur une transaction donnée devient coûteuse voire impossible. Dès lors, l'asymétrie d'information engendre un déséquilibre informationnel entre les deux acteurs de la transaction. Généralement cette situation se penche au profit de l'autre partie à qui recourt une firme cliente. Cette dernière qui se trouve face à un besoin par ailleurs en la seine choisit parmi le triple organisationnel la solution la plus opportune en termes de qualité, de coûts et de spécificité du besoin. La seule forme organisationnelle qui garantit à la firme cliente une indépendance totale à l'autrui est l'internalisation où la firme confie la réalisation de la transaction à ses services internes. Cependant, le marché et la coopération interentreprises conduisent la firme à passer des contrats avec des acteurs économiques externes en la mettant donc dépendantes à ces pôles externes.

En termes contractuel, ces trois modes de coordination de ressources exigent la mise en place de clauses contractuelles ayant pour objectif de garantir la réalisation des devoirs transactionnels par chaque partie économique signant le contrat. Ces clauses sont déterminées en fonction du mode choisi par la firme cliente parmi la dichotomie : marché/hierarchie/coopération.

Les formes contractuelles dans le monde des affaires :

Le contrat dans l'analyse économique demeure un objet d'étude important et un sujet d'analyse largement débattu dans les théories économiques. Or, chez les néoclassiques, le contrat est négligé dans leurs considérations. Cette dernière notion est née dans la littérature dans l'article de Coase (1937) pour devenir ultérieurement l'unité de base d'analyse de certaines théories dites contractuelles. Dans la contribution Coasienne, la firme peut passer des contrats de long terme (contrat de travail) au lieu de recourir à un contrat marchand.

En faisant une distinction entre firme et marché, Coase (1937) a pu donner naissance à la perception de l'incertitude dans les débats économiques multiples en élargissant l'application de transactions entre individus qui deviennent obligés de respecter les clauses contractuelles incluses dans le contrat. D'après Brousseau (1993, p. 3) le contrat: «est un engagement réciproque entre deux agents », ou plus précisément : « *un accord entre deux (ou plusieurs) agents économiques par lequel ils s'obligent envers un ou plusieurs autres à céder ou à s'approprier, faire ou ne pas faire certaines choses* ». Il s'agit donc d'un dispositif bilatéral ex-ante de coordination qui reflète un accord entre des parties juridiquement indépendantes.

Selon la forme organisationnelle choisie par une firme cliente, la littérature souligne trois formes du contrat. Il s'agit d'un contrat classique, d'un contrat néoclassique et d'un contrat de subordination.

Quand au contrat classique, ce dernier désigne une transaction marchande avec des parties qui offrent leurs produits dans le marché. Le contrat classique a pour mission de faciliter l'échange et est considéré comme le plus simple à former, à passer et à exécuter. Un contrat classique concerne généralement des transactions substituables, immédiates et précises. Ainsi, cette forme du contrat se limite seulement sur des transactions génériques¹ et donc il n'est pas indispensable pour la partie cliente ou son fournisseur d'établir toute sorte d'investissement lors de la relation contractuelle. Les contrats classiques sont donc assez faciles à gérer et l'identification des parties n'est pas obligatoire (Macneil, 1978).

Le contrat néoclassique est associé de sa part aux structures de gouvernance hybrides appliqué essentiellement aux relations de long terme. Généralement ces contrats encadrent des relations basées sur un investissement

¹ Selon la théorie des couts de transactions, une transaction générique est celle qui se base sur un investissement qui exige la mise en exploitation d'actifs facilement redéployables dans d'autres transactions.

spécifique et donc l'identification des parties contractantes est obligatoire. En outre, la dépendance bilatérale ou même unilatérale s'impose. Ce contrat assure que chaque partie respecte les clauses contractuelles avant lors et après la passation du contrat.

Cependant, le contrat de subordination également appelé contrat relationnel ou tout simplement contrat de travail fait référence à la structure hiérarchique et présente l'acceptation du facteur travail d'obéir aux directives de son responsable afin d'atteindre une rémunération. Le contrat salarial assure donc que l'une des parties accepte une certaine dépendance à l'autrui. Le commandement étant l'un des mécanismes de coordination et de contrôle propre à la hiérarchie donne plus de flexibilité à la relation bipolaire durant la phase contractuelle.

Formes contractuelles et incertitude relationnelle :

Débutant par le contrat classique qui est le plus simple contrat à passer entre les différents pôles économiques, il n'y a pas de dépendance unilatérale entre les parties où la relation est simplement impersonnelle. Cette autonomie de parties contractuelles engendre un équilibrage de droits et d'obligations de chaque pôle impliqué dans la transaction marchande. En conséquence, les contractants peuvent aisément être remplacés c'est pour cela que le contrat classique ne laisse pas une éventualité de l'émergence d'un comportement opportuniste de la part de chacune des deux parties. De plus, la très courte durée du contrat classique rend l'incertitude qui l'entoure nulle, c'est pourquoi les parties trouvent dans un tel contrat la meilleure démarche d'adaptation aux circonstances changeantes. De surcroît, la formalisation, les clauses et les obligations contractuelles prennent une forme extrêmement simple. La contractualisation claire et complète sous cette forme du contrat révèle en quelque sorte la complétude contractuelle. En effet, seul le contrat classique qui est considéré comme le plus proche au contrat complet (Macneil, 1974).

D'autre part, le contrat néoclassique se caractérise par une durée transactionnelle considérable et donc cela donne lieu à une incertitude beaucoup plus forte. De surcroît, dans la mesure où il est difficile d'anticiper toutes les éventualités futures pour une relation de long terme, le risque de comportements opportunistes augmente (Ménard, 2004). Le pouvoir informationnel se penche souvent vers l'une des parties contractantes, ce qui crée un déséquilibre inter-organisationnel de nature informationnelle généralement au détriment de l'entreprise cliente. Ce déséquilibre engendre des problèmes contractuels *ex-ant* et *ex-post*. C'est pour cela que le contrat néoclassique est considérée comme incomplet comme le souligne Macneil (1978, p.871) : «*In neoclassical contracting, however, contracts are longer term in duration and executed under*

uncertainty. Thus they are incomplete, and disputes require third party mediation ».

Pour ce qui est du contrat relationnel, la forme d'un tel contrat est plus détaillée et personnalisée car ce dernier encadre des transactions de nature complexe et durable où la durée des relations entre les parties prennent de l'importance. L'équipe dirigeante détient le pouvoir décisionnel ce qui engendre une dépendance unilatérale pour les parties inférieures soumise à une subordination volontaire après la passation du contrat (Simon, 1951).

Le contrat de subordination permet d'assurer une incitation et protection de chacune des parties car il peut facilement apparaître des tentations opportunistes. Pour cela il est nécessaire de mettre en place un système de contrôle pour veiller au bon déroulement du contrat.

Dû à l'incertitude qui touche l'évolution future du marché de travail, le contrat de subordination et contrairement au contrat classique garantit une relation durable. La relation de subordination qui lie les agents au sein d'une même organisation favorise l'adaptation coordonnée et le contrôle de leurs actions dans un environnement incertain.

Conclusion

Il est fort de citer que la transparence informationnelle absolue entre des parties juridiquement indépendantes est l'une des hypothèses imaginaires pour la perception de l'économie contemporaine.

La rationalité limitée des agents économiques qui exercent leurs différentes activités face à une incertitude endogène et exogène inévitable produit une ambigüité informationnelle et une complexité transactionnelle indiscutable.

Ainsi et comme le cite Hayek (1945): « *Tout problème économique est un problème de l'information* », l'équilibre organisationnel en termes d'informations possédées par chaque partie reste l'une des problématiques économiques qui présentent un embarras pour le choix d'une solution organisationnelle ou une autre.

Dans ce travail, on avait pour but de souligner la diversité du degré de la transparence informationnelle entre des parties autonomes en mettant une distinction de celui-ci via un rapprochement organisationnel de trois structures de gouvernance déployées dans la littérature économique.

On avait ainsi pour objectif de souligner la différence du degré de l'incertitude selon la solution choisie. Notre résultat suggère que c'est le contrat néoclassique qui présente le défi majeur étant donné que la structure hybride de relations économiques est celle qui est soumise le plus souvent à une grande incertitude et donc à un déséquilibre informationnel. La très courte durée du contrat classique ainsi que les clauses exhaustives et la particularité comportementale de la subordination volontaire que précise le contrat de

subordination affaiblit en quelques sortes l'influence négative de l'incertitude sur la transaction bipolaire.

Références bibliographique

- 1) Brousseau E., (1993), Les théories des contrats: une revue, Revue d'Economie Politique, Vol/n° 103:1, pp. 1-82.
- 2) Coase, R. H. (1937): The nature of the firm, *Economica*, Vol.4, pp.386-405.
- 3) Hodgson G.M, (1998): Competence and contract in the theory of the firm, *J. of Economic Behavior & Org*, Vol. 35, pp.179-201.
- 4) MacNeil, Ian R. (1974) : The Many Futures of Contracts, *Southern California Law Review*, Vol. 47,pp.691-816.
- 5) 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.
- 6) Mahoney G. (2003): The economic foundations of strategy
- 7) Menard K. (2004): The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JITE, Vol.160, pp.345-376.
- 8) Simon H. A., (1951): A Formal Theory of the Employment Relationship, *Econometrica*, Vol.19, n.3,pp.293-305.
- 9) Sutcliffe K., Zaheer A., (1998): Uncertainty in the Transaction Environment, *Strategic Management Journal*, Vol. 19, pp.1-23.
- 10) Williamson O., (2002): The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.16, n. 3, pp. 171-195.
- 11) Williamson O., (2010): Transaction Cost Economics: The Natural Progression, *American Economic Review*, Vol.100, pp.673-690.