

Introduction

Alors qu'Olivers et Ebers (1998) pouvaient dès la fin des années 90 s'appuyer sur un nombre conséquent d'articles pour conduire une vaste revue de littérature des travaux portant sur les relations inter-organisationnelles, le champ de la comptabilité et du contrôle consacré aux relations inter-organisationnelles en était encore à ses débuts. Ce dernier ne prit son essor qu'au milieu des années 90 avec notamment les appels d'Otley (1994) et Hopwood (1996) en sa faveur. Ces deux auteurs pressèrent les chercheurs en contrôle à dépasser les frontières intra-organisationnelles pour prendre en compte les nouvelles perspectives de recherche offertes par les relations qui se nouaient en pratique entre les organisations. Le champ de la comptabilité et du contrôle ne pouvait plus attendre comme le soulignent Vosselman et Van der Meer-Kooistra dans un éditorial daté de 2006 de la revue « *Management Accounting Research* ». La diversité des nouvelles formes organisationnelles issue pour partie de la globalisation et l'accroissement de la compétition devait dorénavant être prise en compte. D'autres disciplines en gestion plus enclines à se préoccuper de ce qui se passait en dehors des frontières légales de la firme avaient déjà franchis le pas et étudiaient ces nouvelles réalités inter-organisationnelles.

Par la suite, la fin des années 90 et surtout les années 2000 ont vu un développement sensible des travaux en comptabilité/contrôle des relations inter-organisationnelles. La revue de littérature de Caglio et Dittlo (2008) rend compte de ce phénomène. Elle recense une cinquantaine d'articles focalisée sur l'étude des relations légales entre des parties autonomes et publiée dans les principaux journaux internationaux en comptabilité/contrôle: Les relations inter-organisationnelles étudiées dans ces travaux incluent notamment les partenariats entre client et fournisseur au sein des *supply chains*, les relations de sous-traitance, d'externalisation et d'alliance stratégique sous la forme par exemple de *joint ventures*. Elles portent des appellations diverses. Par exemple, les auteurs évoquent les termes de relations inter-organisationnelles, de dispositifs inter-firmes ou de formes organisationnelles hybrides

A l'instar des recherches dans le champ de littérature portant sur les relations inter-organisationnelles, les travaux de ce courant de recherche ont souvent pris comme cadre de référence la théorie des coûts de transaction. Leur ambition est soit de développer une taxonomie pour essayer de prendre en compte l'exhaustivité des problèmes de contrôle à partir des formes de gouvernance de marché, hiérarchiques ou hybrides, soit d'analyser en

détail les mécanismes de contrôle inter-organisationnels à l'œuvre à travers les caractéristiques des transactions. Selon cette conception des échanges inter-organisationnels articulée autour du concept de transaction économique, deux problèmes de contrôle naissent au cours des relations : la coordination des tâches et l'appropriation des actifs (Dekker, 2004).

Parallèlement au pan de la littérature s'appuyant sur la TCT, un autre versant de la littérature s'est démarqué des précédentes approches en mobilisant des cadres théoriques tels que la théorie de la structuration, (Seal, Berry, Cullen, 2004), l'approche évolutionniste (Coad et Cullen, 06), l'ANT (Mouritsen, Hansen et Hansen, 2001; Cuganesan et Lee, 2006) ou des approches théoriques multiples au sein d'une même recherche (Mouritsen et Thrane, 2006; Thrane, 2007). Ces travaux ont permis de souligner la complexité des dynamiques entre contrôle, comptabilité et relations inter-organisationnelles. Revers de la médaille, ces recherches évacuent de l'analyse la construction de l'objet d'échange comme point de départ théorique aux relations inter-organisationnelles.

En s'appuyant sur le travail de Thrane et Hald (2006), Vosselman et Van der Meer-Kooistra (2006) prônent une troisième voie dans les travaux en contrôle des relations inter-organisationnel par une combinaison entre la TCT et l'ANT. Il s'agit d'une approche pluraliste dans l'étude des structures de contrôle et des pratiques lors les relations inter-organisationnelles. Selon ces auteurs, une combinaison de ce type permet d'analyser le glissement entre les intentions originelles portées par les structures de contrôle et la concrétisation de ces intentions originelles au travers les pratiques. Il s'agit d'étudier le contrôle en train de se faire « *control in the making* » (Vosselman et Van der Meer-Kooistra, p.233, 2006). La combinaison des deux permet également d'appréhender les impacts des structures et des pratiques de contrôle sur d'autres pratiques et processus organisationnels à l'œuvre. Il s'agit de souligner les dynamiques d'intégration et de différenciation lors de la constitution des frontières organisationnelles (Thrane et Hald, 2006). Ce travail implique un développement des travaux prenant en compte cette dimension processuelle dans le champ de la comptabilité/contrôle des relations inter-organisationnelles. Pour ces auteurs, il s'agit désormais d'aller au-delà de la théorie des coûts de transaction « *Go beyond transaction cost economics* » (Vosselman et Van der Meer-Kooistra, p.233, 2006). Cette thématique de recherche est prometteuse selon eux. Peu de recherches s'y sont consacrées jusqu'à présent. Notre travail répond à cet appel.

Toutefois, notre travail diffère sur une dimension clé par rapport aux préconisations de Vosselman et Van der Meer-Kooistra (2006). Au lieu de combiner TCT et ANT, comme s'il s'agissait de deux courants théoriques voire philosophiques dans le cas de l'ANT clos sur eux-mêmes, nous avons pris le parti de les faire converser alors que rien ne semble les lier *a priori*. Cette idée directrice est née de la conception de la recherche scientifique comme conversation que nous empruntons à Czarniawska (1997). Ce travail va nous permettre de proposer une voie de passage conceptuelle entre la théorie des coûts de transaction et ce que nous avons appelé une économie des coûts de traduction pour suivre l'émergence des dispositifs de contrôle inter-organisationnel. Dans un premier temps, nous allons nous appuyer sur les critiques adressées à l'encontre de la TCT pour proposer des pistes de réflexion à partir d'une position philosophique sur la construction du social issue de l'ANT.

1. Une voie de passage pour construire un entre deux

La TCT a fait l'objet de nombreuses critiques depuis ses premiers développements au cours des années 70 jusqu'à nos jours. Une des premières critiques à laquelle Williamson a répondu portait sur l'absence des formes hybrides dans le cadre conceptuel initial. On peut citer également celles relatives au manque de résultats empiriques probants, celles liées à l'approche l'opportunisme des acteurs, et celles associées à la dimension statique de l'analyse par sa focalisation sur le contrat comme unique dispositif de gouvernance. Nous allons nous appuyer sur ces critiques pour ouvrir une voie de passage conceptuelle pour suivre l'émergence des dispositifs de contrôle inter-organisationnel.

1.1 Des formes polaires et hybrides de gouvernance à la description de l'entre deux

Dès les années 70, une des premières critiques adressée à la TCT était qu'elle ne s'intéressait qu'aux formes polaires de gouvernance : le marché et la hiérarchie. Le pôle marché faisait allégeance au concept d'ordre spontané inspiré des travaux d'Hayek (1945). Quant à la hiérarchie, elle était fondée sur l'ordre intentionnel issu des travaux de Barnard (1938). Les

autres formes de gouvernance hybrides n'étaient pas prises en compte dans les premières versions de la TCT (Williamson, 1991).

Il a fallu attendre le milieu des années 80 pour que les formes hybrides soient intégrées dans le raisonnement (Williamson, 1985). La forme hybride de gouvernance se conçoit comme alors une combinaison des attributs appartenant soit au marché, soit à la hiérarchie. Elle n'est pas centrale dans le raisonnement. Quant au travail de mise en œuvre du dispositif nécessaire à l'échange économique existant en dehors du contrat, il est réalisé dans la pratique mais ignoré par la TCT. Le cadre d'analyse proposé ne permet pas sa prise en compte. L'utilisation d'une analyse discrète comparative des formes de gouvernance (Simon, 1978) masque son existence. Les formes hybrides ne sont pensées qu'*a posteriori* par la référence aux formes pures du marché et de la hiérarchie et en ne se focalisant que sur le contrat comme unique dispositif de gouvernance.

Notre raisonnement est ici inverse. Au lieu de partir des pôles du marché et de la hiérarchie, nous commençons l'analyse depuis cet entre deux pour décrire l'émergence des dispositifs hybrides. Il ne s'agit pas de s'appuyer sur des conceptions *a priori* du marché ou de la hiérarchie fondant le cadre d'analyse de la TCT. Notre projet est sous-tendu par l'idée d'en saisir toute la complexité par la description.

Ce point de départ original nécessite alors de ramener au centre les pôles opposés de gouvernance, le marché et la hiérarchie. Nous nous appuyons sur certains travaux en sociologie des marchés qui permettent d'appréhender différemment le pôle marché à partir d'une position philosophique sur la construction du social issue de l'ANT (Callon, 1998 ; Callon et Muniesa, 2005 ; Muniesa et al., 2007). En ce qui concerne le pôle hiérarchie, nous nous appuyons sur le travail de Czarniawska (2004) qui propose le concept de réseaux d'actions. Celle-ci part du constat initial que les choses se font entre, au-delà et en dépit des organisations hiérarchiques. Le réseau d'action offre alors une possibilité innovante d'appréhender concrètement l'action d'organisation en train de se faire.

1.2 De la TCT à l'épreuve du réel à la TCT comme métaphore

La seconde critique adressée à l'encontre de la TCT est liée à au manque de résultats empiriques. Pour Joskow (1991), le travail empirique réalisé à partir de la TCT semble

conduire à des résultats plus probants que des travaux empruntant d'autres cadres théoriques : « *this empirical work is in much better shape than much of the empirical work in industrial organization generally* » (1991, p.81). De « *much better shape* » à succès empirique, il n'y a qu'un pas. Celui-ci est franchi par Williamson (1993) qui clame que la TCT est un succès. Sa notion de succès est à mettre en perspective au regard de sa conception de l'activité scientifique. Williamson considère, en effet, qu'une théorie économique se doit d'être prescriptive. Pour la TCT, il s'agit donc d'être capable de guider les acteurs de terrain pour déterminer la forme de gouvernance des transactions la plus efficiente.

Ses détracteurs considèrent, quant à eux, que les prescriptions de la TCT sont fausses (Goshal et Moran, 1996). Gadrey (2003, p.59) s'appuie sur l'exemple des prestations intellectuelles pour le mettre en exergue. La TCT prescrit logiquement de conserver en interne les activités générant des transactions qui nécessitent de disposer d'actifs spécifiques. Or, Gadrey souligne qu'elles sont pour la plupart produites en externe. Les prescriptions de la TCT ne seraient donc pas conformes à la réalité.

Si la TCT n'est peut être pas un succès sur le plan empirique pour certains auteurs, force est de constater qu'elle l'est au moins sur le plan académique. Il suffit pour s'en convaincre de se référer au volume considérable d'articles scientifiques, en économie et en management, citant au moins une fois les travaux de Williamson. Le prix Nobel d'économie, qui lui a été accordé en 2009, est là pour témoigner de l'engouement de la communauté académique pour ses travaux.

Ce succès intellectuel permet d'avancer l'idée que la TCT est devenue « une métaphore de référence plutôt qu'un ensemble de propositions testées » (Osborn et Hagedoorn, 1997). Le succès de la TCT semble alors bien paradoxal, si l'on en juge les critères retenus par Williamson sur ce qu'est une bonne théorie. En effet, le principal succès de la TCT ne réside pas dans ses applications empiriques mais dans son omniprésence pour quiconque s'intéresse aux questions relatives aux liens entre marché et bureaucratie. Sa force réside dans sa capacité à être traduite jusqu'à en devenir, pour de nombreux auteurs, une métaphore de référence plus qu'un véritable socle pour tester ses arguments.

1.3 D'une approche psychologique à une conception pragmatique du calcul économique

Une des critiques récurrente adressée à la TCT est liée à l'hypothèse psycho-comportementale d'opportunisme des acteurs. Donaldson (1995) considère que la TCT est une théorie de la délinquance managériale. La conception de l'individu se rapprocherait de celle proposée dans la théorie X de Mac Gregor. L'homme y est égoïste, paresseux et toujours à la recherche de son intérêt personnel. Le contrôle serait alors inévitable pour écarter les effets indésirables du comportement humain. Donaldson (1995) rejette cette conception de l'individu en soulignant que la palette des comportements de l'être humain est bien plus grande que la vision étriquée proposée par Williamson. Selon cette vision, il y a un décalage entre les travaux prenant la TCT comme cadre d'analyse et la réalité sur le terrain de la pratique managériale. En outre, la TCT se heurte à une difficulté d'ordre empirique : classer tel ou tel comportement d'un manager comme foncièrement opportuniste n'est pas chose aisée. Il en résulte une difficulté à réfuter l'hypothèse centrale d'opportunisme des acteurs sur laquelle la TCT est fondée.

Dans la même veine, un article largement cité de Goshal et Moran (1996) s'oppose vivement à la TCT. Selon eux, la conception de l'opportunisme est simpliste en privilégiant uniquement le comportement opportuniste au détriment d'une autre composante : l'attitude opportuniste. Il n'y a pas de distinction entre l'opportunisme comme manifestation comportementale, et l'opportunisme comme tentation. Or en psychologie, il s'agit de deux concepts distincts. Cette spécification inadaptée conduit tout d'abord à une prophétie auto-réalisatrice. Les managers prennent pour argent comptant l'hypothèse d'opportunisme des hommes et mettent en place des mécanismes de contrôle formels. Ces derniers conduisent alors au développement d'une méfiance réciproque entre surveillants et surveillés, à la diminution de la motivation, et également à une difficulté grandissante de la détection des comportements opportunistes. Afin de contrer ces effets négatifs, les managers renforcent encore les mécanismes de contrôle formels. La confiance s'étiolle, un cercle vicieux s'installe. Les coûts associés augmentent jusqu'à ce que les transactions soient transférées au marché. Cette conception restreinte de l'opportunisme exclut donc d'office le contrôle social de l'analyse ainsi que son articulation avec le contrôle économique.

Au-delà de ces critiques sur le concept d'opportunisme, il nous semble que cette conception du calcul économique semble souffrir de son ancrage psychologique *a priori* au détriment d'une approche située du calcul économique plus à même de capter en pratique la diversité des situations concrètes. Cette remarque s'applique aussi bien à une conception du calcul économique issue de la TCT qu'à certaines critiques qui prennent leur source dans cette approche psychologique du calcul économique au lieu de s'en départir. Nous pensons en l'occurrence au travail de Goshal et Moran (1996) qui développe un contre modèle à la TCT sur la distinction entre l'opportunisme comme manifestation comportementale, et l'opportunisme comme tentation.

Suivant l'approche du calcul économique développée dans les travaux issus de la sociologie économique inspirée par l'ANT (Callon 1998 ; Callon et Muniesa, 2005 ; Muniesa et al., 2007), il s'agit de s'intéresser à la manière dont les calculs sont réalisés en pratique par les agents notamment via la mobilisation de dispositifs divers de tous ordres allant des étiquettes descriptives des produits dans les rayons d'un supermarché, aux algorithmes facilitant la prise de décision des traders au sein des salles de marché.

Pour Callon et Muniesa (2005), l'acte calculatoire ne se cantonne pas uniquement à réaliser des opérations mathématiques. Il consiste, en premier lieu, à définir une liste des états du monde possible, à les classer ensuite, et à définir, enfin, des actions à mettre en œuvre pour atteindre ces états possibles du monde. La distinction entre jugement et calcul n'est pas nette.

Les agents et les biens impliqués doivent être détachés « *disentangled* » et structurés « *framed* » pour que le calcul soit effectif. Cette définition permet une certaine souplesse en accompagnant les reconfigurations possibles des différentes entités (Power, 2004). L'acte calculatoire est processuel et intrinsèquement politique (Miller, 2004). Ces calculs sont collectifs et distribués entre les non-humains et les humains ; la cognition est distribuée (Hutchins, 1995).

Il existe donc un continuum entre le jugement dit qualitatif et le calcul quantitatif. Le marché n'est plus associé à un mode de calcul particulier « pure ». Il s'agit de considérer la diversité des modes de calcul et de leur hybridation au sein d'un même marché (Slater, 2002). Les frontières d'un marché se caractérisent plutôt par le transfert des droits de propriété au sein d'un réseau socio-technique que par un mode de calcul spécifique.

1.4 Du caractère statique de la TCT au suivi de la reconfiguration des technologies managériales et de marchés

La TCT a été également attaquée sur son caractère statique. Johanson et Mattson (1987) soulignent que la théorie est critiquée sur l'existence d'un équilibre unique et stable des structures de gouvernance. Goshal et Moran critiquent, quant à eux, la dimension court termiste du cadre d'analyse. La recherche de l'efficacité à court terme conduirait à l'inefficacité sur le long terme « *[Williamson] did not recognize that efficiency has both static and dynamic properties. What is efficient in the short term may not always coincide with what is efficient in the long term* » (1996, p 34). Mayer et Agyres insistent sur la non prise en compte du passé dans les transactions entre firmes. Cette absence laisse de côté l'influence de l'apprentissage organisationnel sur le déroulement des transactions : « *transaction cost economics [...] has not yet fully incorporated learning into its theoretical framework* » (2004, p 394).

Pour rappel, la TCT se fonde sur le principe d'analyse discrète des différentes structures de gouvernance (Williamson, 1998). Ce principe rappelé par Simon (1978) consiste à proposer une comparaison qualitative discrète des formes institutionnelles. Il s'agit de proposer une approche alternative à l'analyse marginaliste et à son cortège d'outils mathématiques. Cette analyse doit se fonder sur un argumentaire simple et de bon sens justifiant les différences entre les formes institutionnelles. Le postulat porté par cette approche est que les formes institutionnelles sont considérées comme étant à l'équilibre pour ce qui est du marché et stabilisées pour le cas de la hiérarchie. Il ne s'agit pas de comparer des formes institutionnelles toujours en cours de formation.

Il semble qu'il y ait une faille à ce stade dans l'approche proposée par Williamson. Ses travaux ne proposent pas de critères pour discriminer une forme institutionnelle en cours de formation de celle déjà stabilisée. Il y a donc potentiellement une difficulté à mettre sur un même plan des formes institutionnelles dont l'une peut être déjà stabilisée alors que l'autre est toujours en gestation.

Pour la forme de gouvernance polaire de marché, les choses sont assez simples. L'ordre y est spontané conformément aux positions de Hayek (1945). Le marché est instantanément à l'équilibre. En revanche, les choses sont plus compliquées pour l'autre forme de gouvernance polaire, à savoir la hiérarchie. Cette dernière forme de gouvernance est fondée sur l'ordre intentionnel (Barnard, 1938). Cette coordination des acteurs n'est pas instantanée. Elle nécessite un certain temps pour être mise en œuvre. Or, cette période de latence pour arriver à une situation d'équilibre n'est pas prise en compte par Williamson. On peut alors se poser la question suivante : quelles sont les critères pour juger que cette forme est stabilisée afin d'appliquer l'analyse comparative discrète ?

La comparaison des formes institutionnelles *a priori* paraît plus difficile puisque le temps nécessaire pour atteindre des situations stabilisées, considérées comme efficaces, n'est pas pris en compte. Il y a donc un biais à considérer une forme institutionnelle plus efficace *a priori* qu'une autre, sans prendre en compte le coût de mise en œuvre de cette forme stabilisée. Comme le souligne Bienaymé (1998), repris par Joffre in Koenig (1999, p.166), le passage d'un mode de gouvernance à un autre ne se fait pas instantanément. Atteindre l'efficacité a donc un coût caché. Cet aspect souligne le caractère politique du concept d'efficacité. L'ensemble des acteurs renégocie, en effet, en permanence la place de chaque élément constituant l'efficacité. Chaque acteur ne participant pas à l'efficacité à l'instant t doit pouvoir faire appel de son jugement et être réintégré par la suite à la composition de l'efficacité. Inversement, un acteur doit pouvoir être exclu par la suite alors que sa présence était initialement souhaitée. Une définition de l'efficacité ne peut être donnée pour de bon *a priori*. Notre tâche est donc de souligner le caractère provisoire et toujours en cours de constitution du concept d'efficacité en révélant les coûts cachés par le réexamen des éléments oubliés par une conceptualisation *a priori*.

La prise en compte de cette limite nous conduit à innover. Le cadre d'analyse proposé par la TCT ne paraît pas adapté pour décrire les hybrides en train de se constituer lors d'un processus conduisant à rendre une chose économique. C'est lors de cette période riche en conflits qu'il est possible de suivre la reconfiguration des technologies managériales et de marchés. Ces dernières se stabilisent autour d'assemblages auxquelles il est possible d'affubler, *a posteriori*, le qualificatif de dispositif de contrôle. C'est la description du chemin parcouru conduisant à une situation plus ou moins stabilisée qui nous intéresse. La qualification des dispositifs de gouvernance, avec des attributs empruntés *a priori* aux formes

pures du marché et de la hiérarchie, nous paraît inadaptée au regard de notre positionnement philosophique fondée sur l'ANT.

1.5 Des relations dyadiques aux regroupements d'acteurs

On peut également s'interroger sur le niveau d'analyse de la TCT. Cette dernière se centre essentiellement sur les transactions dyadiques entre deux parties. L'unité d'analyse n'est pas élargie à un regroupement « *pool* » de transactions en permettant de saisir les interdépendances entre elles.

Dans un de ses articles daté de 1999, Williamson propose une hybridation entre la TCT et l'approche par les ressources. Il s'agit plus d'un programme de recherche que d'une articulation aboutie des deux approches. Il propose de construire des passerelles entre ces deux courants à partir de leur unité d'analyse. Une ressource pourrait alors se concevoir comme un regroupement de transactions. Il s'agit d'un premier pas pour introduire dans son travail d'autres composantes qu'uniquement la relation contractuelle dyadique entre deux parties. Williamson s'en tient néanmoins là. Il ne pousse pas davantage l'analyse pour proposer un cadre théorique censé souligner les interdépendances entre plusieurs modes de gouvernance contractuels. Seules, les deux parties en relations font l'objet d'une analyse et ce pendant toute la durée des transactions de la négociation jusqu'à la fin du contrat. Williamson s'est évertué à créer des ponts entre son travail, les théories économiques néo-institutionnelles et la théorie économique néo-classique au détriment des liens latéraux pouvant exister entre les modes de gouvernance. A sa décharge les postulats et hypothèses initiales de la TCT ne plaident pas pour un élargissement du cadre d'analyse permettant la prise en compte des interactions des différents protagonistes avec les autres clients ou prestataires.

Pour Argyres et Liebeskind (1999), il semble difficile de ne pas prendre en compte le poids du passé pouvant peser sur les transactions. Il s'agit de considérer l'inséparabilité des structures de gouvernance. Nous les rejoignons à ce sujet : il nous semble indispensable d'en tenir compte sans *a priori* pour comprendre la mise en œuvre d'un dispositif de contrôle inter-organisationnel. Cela rejoint notre préoccupation précédente de considérer les autres acteurs humains et non humains sans *a priori* dans l'analyse dans la mise en œuvre des dispositifs de

contrôle inter-organisationnels. Ce travail nous a amené à réfléchir au-delà de l'unité d'analyse de la TCT. Notre position philosophique sur la construction du social fondée sur l'ANT a été déterminante dans l'ouverture qu'elle propose en proposant de suivre les regroupements d'acteurs qui se font et se défont sans cesse. Sans cette possibilité offerte, il est difficile de voir émerger des objets de recherche inédits.

1.6 Du contrat comme structure de gouvernance unique aux dispositifs de contrôle

Pour Williamson (1985), le contrat est efficient. Il fonde son analyse sur l'hypothèse de rationalité limitée des acteurs conduisant à l'incomplétude des contrats. Ces derniers le sont par une prise en compte impossible de l'ensemble des clauses particulières relatives à l'exécution des contrats. Pour faire face à cette incomplétude et juguler l'opportunisme des acteurs, Williamson propose les engagements crédibles comme mécanisme. Ils permettent de s'assurer l'attachement des parties au contrat. Or, ceux-ci sont intégrés dès le début au contrat. La limite entre les clauses particulières et les clauses relatives aux engagements crédibles semble floue, puisque dans les deux cas il s'agit de s'assurer que le contrat soit exécuté en limitant le risque transactionnel. L'objectif contractuel est de contenir le déroulement de l'action à ce qui est prévu, tout en s'assurant que les acteurs ne rompent pas de manière opportuniste le contrat. Selon cette conception, le contrat est le réceptacle de l'ensemble des dispositifs censés coordonner les transactions. Il ne laisse en rien échapper l'action en prévoyant les différents mécanismes, que ce soit les clauses particulières ou les engagements crédibles. L'objectif de la gouvernance est donc de construire des systèmes de contrôle prenant en compte l'ensemble des conséquences attendues ou inattendues de l'action dans une approche moins étreinte du calcul (Williamson, 1993).

On voit là pointer les limites du raisonnement : comment peut-on prévoir l'imprévisible *ex ante* avec le contrat comme unique dispositif centralisateur des mécanismes de coordination ? Williamson reconnaît que c'est impossible *ex ante* et parallèlement il propose des mécanismes contractuels *ex ante*, les engagements crédibles, censés rendre prévisible le comportement de l'autre partie. La TCT se rapproche alors de la vision des contrats classiques où tout est prévu, or elle était censée sans départir à la différence près que la renégociation entre les parties est envisagée. Le contrat comme unique dispositif de gouvernance nous semble réducteur. Il manque une hypothèse centrale à nos yeux, celle de cognition distribuée (Hutchins, 1995) et

de fractionnement spatio-temporel de l'action. Qu'en est-il des autres dispositifs ? Quel est leur rôle dans l'absorption du risque transactionnel ? Selon nous, le contrat ne peut être le seul réceptacle du calcul économique.

Un des intérêts de l'approche de Williamson est de souligner le rôle du contrat comme dispositif de gouvernance. Celui-ci n'est plus désormais cantonné à la simple boîte noire sans intérêt puisque complet et parfait. En revanche, en ouvrant cette boîte noire Williamson en oublie les autres dispositifs de coordination des transactions. Le contrat est plus que central, il devient l'unique dispositif de gouvernance. Or, le contrat ne peut l'être car la construction d'un contrat crée lui-même son propre débordement « *overflowing* » (Callon, 1998). La prise en compte du débordement par le contrat est impossible puisque le débordement ne doit sa réalité qu'au cadrage « *framing* » par le contrat et inversement. Les deux « *framing* » et « *overflowing* » sont indissociables et se construisent dans un même mouvement. Dans ce travail, nous considérons le contrat comme un objet sans position centrale *a priori* dans l'analyse. Il ne s'agit pas de négliger son importance mais de laisser la place à d'autres dispositifs. Les autres objets servant à la coordination ne peuvent être ignorés avant ou après la signature du contrat. Les calculs économiques ne peuvent se réduire au seul lieu de réceptacle représenté par le contrat, comme le suggère l'analyse de Macaulay (1963) portant sur l'existence d'un grand nombre de relations d'affaires sans contrat. On doit passer d'une conception de la gouvernance réduite au contrat à une conception incluant les autres dispositifs de contrôle sans *a priori*.

1.7 Des engagements crédibles aux attachements

En mettant de côté le concept de pouvoir dans son analyse, Williamson se rapproche du principe de symétrie entre acteurs mis en exergue par l'ANT (Callon, 1986). L'engagement crédible est là pour palier les différences en termes de pouvoir entre les parties. L'ANT illustre le processus de traduction par l'attachement entre acteurs que ce soit des objets ou des hommes fondé sur le principe de symétrie entre les parties. Il nous semble intéressant de nous appuyer sur l'idée d'attachement/détachement au cœur de la perpétuelle recomposition du social prônée par l'ANT (Latour, 2005). Ce concept permet d'ouvrir la notion de dispositif de gouvernance au-delà du contrat sans *a priori*. Il s'agit alors de suivre les acteurs et leur lot de polémiques et de conflits au cours de l'émergence de dispositifs de contrôle en élaboration.

On ne peut isoler *a priori* un mécanisme et ignorer les autres. Seul le suivi des acteurs fondé sur le principe de symétrie peut nous dévoiler l'importance *a posteriori* d'un dispositif par rapport à l'autre. On passe donc de la notion d'engagement crédible de Williamson au concept d'attachement certes beaucoup plus modeste, mais bien plus facile à manier pour décrire une réalité toujours provisoire en train de se constituer. C'est cette accumulation d'attachements qui crée la réalité des transactions.

Il s'agit de passer des engagements crédibles associés à une forme de gouvernance particulière, qui peut être le marché ou la hiérarchie, au concept d'attachements au sein duquel on retrouve entre autres les dispositifs de contrôle. Cela ne veut pas dire qu'il n'y peut y avoir de formes d'engagements crédibles associés au contrat, mais il s'agit de suivre leur constitution sur le terrain par l'accumulation des attachements entre les différents acteurs.

Cette partie nous a permis de poser quelques jalons d'un travail consistant à construire une voie de passage pour suivre l'émergence des dispositifs de contrôle inter-organisationnel hybrides entre marché et hiérarchie. Pour cela, nous proposons de nous appuyer sur la dimension métaphorique de la TCT, de passer de l'approche psychologique du calcul économique de la TCT à celle pragmatique prônée par les travaux en sociologie des marchés issue de l'ANT. Il s'agit également de suivre *in situ* les reconfigurations des technologies managériales et de marchés en permettant d'ouvrir l'analyse au-delà des relations dyadiques. Nous proposons, en outre, de passer du contrat comme structure de gouvernance unique aux dispositifs de contrôle et des engagements crédibles aux attachements. Au final, l'ensemble de ces éléments peuvent difficilement être isolés les uns des autres. Nous avons donc choisi de les présenter au sein d'un tout sous l'étiquette de l'économie des coûts de traduction. Pour poursuivre dans cette veine, nous allons évoquer une piste conceptuelle au cœur de notre raisonnement dans la partie suivante : les coûts de traduction.

2. Des coûts de transaction au cout de traduction

Cette partie propose de compléter la notion de coût de transaction par celle novatrice de coût de traduction. Pour cela nous allons revenir, dans un premier temps sur le concept de

transaction proprement dit. Dans un second temps, nous aborderons le travail de Baldwin (2008) comme tentative d'opérationnaliser le concept de transaction. Ce travail permet d'ouvrir la boîte noire que constitue le concept de transaction. Enfin, nous aborderons le concept de coût de traduction qui permet de mettre en lumière un certain nombre de coûts que la TCT ne permet pas d'appréhender du fait de ses postulats initiaux. Nous le ferons notamment en nous appuyant sur un exemple de travail empirique que nous avons mené. Celui-ci consistait en une étude ethnographique pendant 15 mois d'un projet d'externalisation du support du système d'information d'un client auprès d'un prestataire spécialisé.

2.1 Le concept de transaction comme unité d'analyse

Williamson donne la définition suivante de ce qu'est une transaction : « *a transfer across a technologically separable interface* » (Williamson, 1985, p.1). Sa définition s'arrête là. Il précise simplement qu'il s'agit d'un trait commun à la plupart des systèmes de production. Il ne précise pas davantage ce qu'est une interface technologique inséparable. Le processus de production est conçu comme une succession d'étapes au sein d'un régime de propriété unifié. Cette intégration verticale « banale » n'est pas expliquée : « *The common ownership of some stations – the core – is sufficiently obvious that a careful comparative assesment is unneeded* » (Williamson, 1985, p.98). L'interface technologique est donnée *a priori*. Il souligne néanmoins qu'un travail complémentaire d'analyse serait nécessaire pour aller au-delà de cette simple assertion : « *we need to find ways to treat technical and organizational innovation in a combined manner* ». Partant de là, on peut s'interroger alors sur la transaction comme unité d'analyse choisie *a priori*. Si la transaction est synonyme d'un transfert d'un agent à un autre agent à travers une interface technologique, des questions relatives à l'ontologie du transfert et à l'émergence de l'interface technologique apparaissent.

2.2 Une tentative pour aller au-delà de la transaction comme unité d'analyse

Reprenant cet argument, Baldwin (2008) propose une tentative d'opérationnaliser le concept de transaction. Un des ses objectifs est d'aller au-delà de coûts traditionnellement mis en avant par la TCT. Il propose de théoriser la localisation des coûts de transaction en

considérant un système de production sous l'angle des transferts d'informations entre des sous-ensembles de tâches. La production se conçoit non plus comme un réseau de firmes mais comme un réseau de tâches. Les transactions sont conceptualisées comme une manière de créer des interfaces efficaces entre des sous ensembles de tâches.

Pour cela, Baldwin (2008) met en exergue le concept de coût de transaction banal « *mundane transaction costs* ». Une transaction est un transfert ou un regroupement de transferts auquel on rajoute des coûts supplémentaires se distinguant des coûts définis par Williamson. Pour Baldwin (2008) un transfert doit être défini, compté et compensé.

La définition fournit une description de l'objet à transférer. Les objets de la transaction sont placés dans une catégorie définie et reconnue par les deux parties. Les coûts d'observation et de vérification sont des coûts de transaction banals. Ces derniers, qu'on peut considérer comme axiomatiques au sein des théories contractuelles, sont à l'origine de l'incomplétude des contrats (Hart, 1995, pp 23-24).

Après définition, l'objet doit être compté. Le comptage permet d'associer à l'objet transféré une quantité, un nombre, un poids, un volume ou une durée. Le comptage est associé à tous les processus de mesure pour vérifier la qualité de l'objet. La vérification de ces conditions implique la mise en œuvre de mesures générant des coûts de transaction. Les théories économiques orthodoxes considèrent l'existence de ces catégories comme axiomatiques. La définition de ces catégories se retrouve en dehors du champ d'analyse de ces théories. Les prix et les quantités y ont en revanche une place centrale.

Enfin, la compensation implique un transfert en retour, du receveur au fournisseur, de l'objet concerné par la transaction. Elle nécessite des systèmes pour évaluer l'objet et le payer. Ces coûts d'évaluation et de paiement sont considérés comme des coûts banals de transaction et de compensation. Les transactions sont construites et les coûts de transaction banals ne sont pas déterminés de manière exogène. Les parties doivent déterminer combien dépenser pour définir, compter et compenser.

Pour Baldwin (2008), une partie du travail du design des transactions est de localiser les coûts de transaction parmi les tâches du processus de production. Les coûts de transaction banals sont faibles à la frontière des modules et importants à l'intérieur. Si l'on poursuit le raisonnement de l'auteur, entre le choix de placer une transaction à la frontière ou à l'intérieur d'un module, il s'agit toujours de placer une transaction à la frontière.

La démarche de Baldwin nous apparaît intéressante. Elle permet d'aller plus en détail dans ce qui pourrait être un processus de production en descendant du niveau de transaction vers celui des transferts entre tâches, tout en prenant en compte les interfaces technologiques. Elle ouvre donc le concept de transaction qui, à notre connaissance, faisait jusque là l'objet de peu de remises en question dans la littérature.

En revanche, son approche ne se départit pas d'une vision prescriptive *a priori* de ce que devrait recouvrir une transaction. Il s'agit toujours au final de remonter *a posteriori* au concept de transaction de la TCT et donc de l'opérationnaliser. Au découpage et à l'opérationnalisation du concept de transaction proposé par Baldwin (2008), nous préconisons plutôt une démarche se fondant sur le concept de coût de traduction qui permet de compléter la notion de coût de transaction.

2.3 Les coûts de traduction

Nous prenons appui sur un travail de terrain mené de janvier 2007 à mars 2008 pour introduire le concept de coût de traduction. Ce travail empirique a consisté en une étude ethnographique d'un projet mondial d'externalisation du support du système d'information d'un client auprès d'un prestataire. Cette étude a duré pendant quinze mois. La prestation de services externalisée devait être réalisée par trois centres de services mutualisés appartenant au prestataire, situés à Bangalore en Inde, à Austin aux Etats-Unis et à Budapest en Hongrie. Ce projet nous a conduit à nous intéresser aux relations inter-organisationnelles qui émergent au cours de l'externalisation d'une activité d'une organisation vers une autre.

Le phénomène de l'externalisation nous semble emblématique des nouvelles formes organisationnelles et des nouveaux dispositifs de contrôle inter-organisationnel ayant vu le jour depuis le début des années 90. La littérature managériale a été la première à souligner le caractère novateur du phénomène de l'externalisation, traduit en anglais par « *outsourcing* » (Barthélémy, 2000). Depuis, de nombreux travaux en gestion s'y sont consacrés tant dans le champ de la stratégie que dans celui des systèmes d'information. Cet intérêt grandissant a conduit à un foisonnement des définitions sur ce que recouvre en pratique l'externalisation (Fimbel et Foltzer, 2006). Nous nous appuyons sur celle issue de la thèse de Barthélémy

(2000, p.24) : « *L'outsourcing peut être défini comme le recours à un prestataire externe, pour une activité qui était jusqu'alors réalisée au sein de l'entreprise. Il s'accompagne fréquemment d'un transfert de ressources matérielles et/ou humaines vers un prestataire chargé de se substituer aux services internes dans le cadre d'une relation de moyen ou long terme* ».

Une lecture attentive de littérature sur l'externalisation nous laisse à penser que les travaux menés n'ont pas abordé les dynamiques organisationnelles et inter-organisationnelles à la source des nouveaux dispositifs de contrôle inter-organisationnel. Les définitions de l'externalisation se cantonnent à des définitions technico-économiques et statiques de l'externalisation. Elles apparaissent, en outre, limitées dans leur capacité à décrire ce qui peut se passer concrètement sur le terrain entre les acteurs, notamment par des approches que nous qualifions de distanciées des phénomènes. Elles n'incitent pas à plonger au cœur des controverses et du social en train de se constituer, ou quand elles le font, c'est en s'appuyant sur un cadre théorique inadapté. Ces travaux ne peuvent alors ni identifier, ni qualifier, ni décrire l'émergence de formes organisationnelles et de dispositifs inter-organisationnels inédits. Ces derniers sortent, en effet, du champ balayé par les radars standard des formes organisationnelles que constituent les cadres théoriques les plus couramment employés comme la théorie des coûts de transaction.

Bien que ces travaux insistent sur la nécessité d'une internalisation préalable de l'activité externalisée, ils ne s'intéressent guère aux enjeux associés à la période de transition. Il s'agit simplement de passer d'une situation où l'activité est réalisée en interne à une situation où elle est externalisée. La prestation de services est considérée dans ces recherches comme déjà réalisée au sein de la structure du client. L'enjeu de la période de transition est réduit. Elle consiste à transférer, quasiment à l'identique, la prestation de services du client vers le prestataire en se fondant sur les clauses contractuelles négociées préalablement. La période de transition correspondant à la mise en œuvre de la prestation du client vers le prestataire est ignorée. On passe sans coup férir de la hiérarchie au marché. Le lourd travail de mise en œuvre est absent.

Barthélémy dans sa thèse consacrée à l'outsourcing s'étonnait déjà en 2000 que la période de mise en œuvre de la prestation de services d'externalisation, entre un client et un prestataire, n'avait fait l'objet à l'époque d'aucune recherche spécifique. Notre travail empirique avait pour ambition de réparer cet oubli en se focalisant sur cette période dite transitoire attachée à

la mise en œuvre de la prestation de services. Selon nous, cette période est particulièrement propice pour rendre les technologies managériales et de marchés visibles et les suivre ainsi au cours des processus de reconfiguration. Pour Hansen et Mouritsen (1999), il est impossible, dans des conditions dites « normales », de déceler les technologies managériales, elles sont invisibles. Il convient donc de les suivre au travers du processus de détachement et d'attachement (Latour, 2005) qui les amène à apparaître pendant quelques brefs moments pour former ces configurations inter-organisationnelles hybrides entre marché et hiérarchie. C'est l'étude de cet entre deux qui nous a intéressé. Dans notre cas, celui-ci se situait quelque part entre les deux pôles opposés de gouvernance des transactions édictés par la théorie des coûts de transaction (TCT) que sont le marché et la hiérarchie. C'est par la description des conflits entre les différents groupes d'acteurs au cours du projet qu'il nous a été possible de déceler les traces concrètes des coûts de traduction lors de la mise en œuvre de la prestation de services d'externalisation.

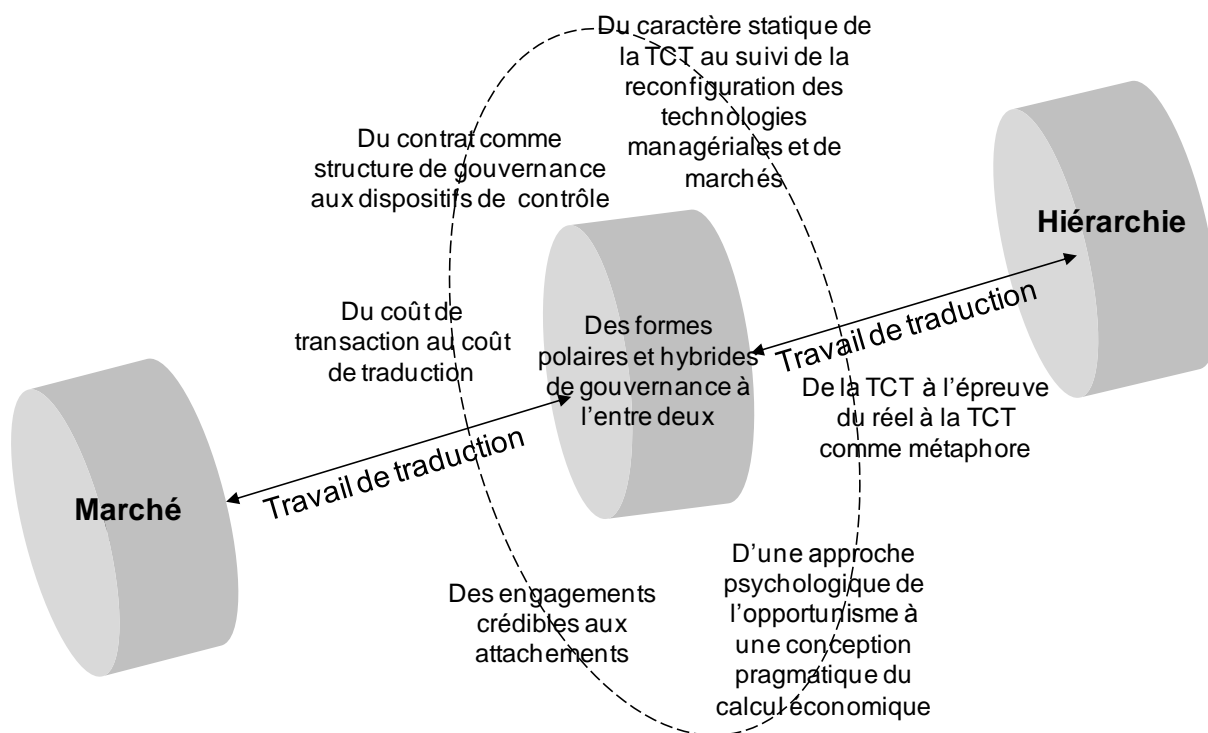
Ce concept s'appuie sur la notion de traduction de Serres au cœur de l'ANT. Celle-ci souligne que les intentions originelles d'une action ne sont pas transportées à l'identique en s'appuyant sur des intermédiaires neutres au cours d'une situation (Latour, 2005). L'action est transformée au passage par des médiateurs impliqués dans l'action qui génèrent au passage des événements imprévus. La notion de coût de traduction permet alors d'insister alors sur le fait que les intentions originelles, quant à la mise en œuvre d'agencements économiques particuliers, ne sont pas transportées à l'identique au cours du processus d'« économisation » (Muniesa, et al., 2007, p.3). Le travail conduisant à ce qu'une institution, une action, un acteur ou un objet devienne économique, c'est-à-dire que les agencements économiques soient effectifs, génère des coûts. Or, ces derniers sont ignorés pour partie par l'opérationnalisation de l'intuition de Coase (1937) faite par Williamson. Celle-ci ne prend pas en compte le processus de transformation à l'origine de ces coûts en se focalisant sur le contrat comme unique dispositif de gouvernance des relations inter-organisationnelles.

Notre volonté n'est pas de tenter une opérationnalisation de ces coûts. Il s'agit, tout d'abord, de se servir de sa capacité métaphorique pour aider à décrire les processus en cours en s'appuyant sur la puissance d'évocation de la TCT et de l'ANT. Concernant le projet d'externalisation que nous avons suivi, les coûts de traduction correspondent aux coûts de mise en œuvre d'un dispositif socio-technique pour réaliser la prestation de services

d'externalisation qui font que d'une solution spécifiée en amont dans un contrat « papier », on passe, au fur et à mesure de l'avancement du projet, à une solution toute autre. Le dispositif de prestation de services est là pour témoigner de l'existence de ces coûts. Il en garde les traces. Ces coûts ne peuvent pas être prévus à l'origine puisque la mise en œuvre génère des événements imprévisibles. Sans ces coûts supportés par les acteurs, la solution n'aurait pas d'existence concrète en dehors du contrat. Des dispositifs de contrôle inter-organisationnels naissent, en pratique, en dehors du contrat pour rendre au fur et à mesure la prestation réelle, et que les transactions soient effectives au sein du réseau socio-technique.

A l'issue de la première partie de cet article, nous avons proposé quelques pistes conceptuelles pour suivre l'émergence d'un dispositif de contrôle inter-organisationnel. Désormais, avec le concept de coût de transaction la voie ouverte évoquée se concrétise en proposant de passer de la théorie des coûts de transaction à une économie des coûts de traduction. Le schéma de synthèse suivant (cf. schéma 1) reprend l'ensemble des éléments que nous avons avancé pour construire cette voie de passage.

Schéma 1. De la théorie des couts de transaction à une économie des coûts de traduction.



Conclusion

Cet article avait pour projet de partir de la TCT et des principales critiques émises à son encontre dans la littérature pour proposer une relecture sous l'angle de l'ANT. Ce travail permet un dialogue créatif entre TCT et ANT. Il met en avant un certain nombre de concepts permettant d'éclairer l'émergence des dispositifs de contrôle inter-organisationnels. Ce travail n'est pas de nature systémique avec une articulation logico-déductive des concepts entre eux, mais plutôt synthétique. Il ne s'agit pas de cloisonner notre approche à des idées prises et développées *a priori* mais d'accompagner le mouvement constituant l'entre deux entre marché et hiérarchie. Ce sont autant de clés qui permettent le passage d'un monde prescriptif et figé à un monde descriptif plus souple sous l'idée d'une économie des coûts de traduction. Ce dernier nous semble mieux adapté pour tenter de comprendre la diversité des dispositifs de

contrôle hybrides, entre marché et bureaucratie, qui se constituent en pratique en suivant les acteurs sur le terrain.

Références bibliographiques

- Argyres, N. S., and J. Porter Liebskind. 1999. Contractual Commitments, Bargaining Power, and governance inseparability: incorporating history into transaction cost theory. *Academy of Management Review* 24 (1):49-63.
- Baldwin, C. Y. 2008. Where do transactions come from? Modularity, transactions, and the boundaries of firms. *Industrial et Corporate Change* 17 (1):155-195.
- Barnard, C. 1938. *The functions of the executive*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Barthélemy, J. (2000). L'outsourcing: analyse de la forme organisationnelle et des ressources spécifiques externalisées – Test d'un modèle issu de la théorie des coûts de transaction et de l'approche par les compétences. Thèse pour l'obtention du titre de Docteur es Gestion, Ecole des Hautes Etudes Commerciales.
- Callon, M. (1986). Some elements of a sociology of translation: domestication of the scallops and the fishermen of St Brieuc Bay in J. Law, *Power, action and belief: a new sociology of knowledge?* London, Routledge, 1986, pp.196-223.
- Caglio, A., and A. Ditillo. A review and discussion of management control in inter-firm relationships: Achievements and future directions. *Accounting, Organizations and Society* 33 (7-8):865-898.
- Callon, M. 1998. *The laws of the markets*. Oxford ; Malden (MA): Blackwell 1998.
- Callon, M., and F. Muniesa. 2005. Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies* (01708406) 26 (8):1229-1250.
- Coad, A. F., and J. Cullen. 2006. Inter-organisational cost management: Towards an evolutionary perspective. *Management Accounting Research* 17 (4):342.
- Coase, R. H. 1988. 1. The Nature of the Firm: Origin. *Journal of Law, Economics et Organization* 4 (1):3.
- Cuganesan, S., and R. Lee. 2006. Intra-organisational influences in procurement networks controls: The impacts of information technology. *Management Accounting Research* 17 (2):141.
- Czarniawska, B. 1997. *Narrating the organization : dramas of institutional identity*. Chicago ; London: University of Chicago Press.
- . 2004. On Time, Space, and Action Nets. *Organization* 11 (6):773-791.
- Dekker, H. C. 2004. Control of inter-organizational relationships: evidence on appropriation concerns and coordination requirements. *Accounting, Organizations et Society* 29 (1):27.

- Fimbel, F. et Foltzer (2006). Le pilotage de la relation client-prestataire dans une opération d'externalisation: état et perspectives. *Communication acceptée pour la XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique*, Annecy, 14-16 juin.
- Gadrey, J. 2003. *Socio-économie des services*. 3ème ed. Paris: La Découverte.
- Ghoshal, S., and P. Moran. 1996. Bad for Practice: a Critique of the Transaction Cost Theory. *Academy of Management Review* 21 (1):13.
- Hart, O. 1995. *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford: Oxford University Press.
- Hayek, F. A. 1945. The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review* 35 (4):519-530.
- Hopwood, A. G. 1996. Looking Across rather than Up and Down: on the Need to Explore the Lateral Processing of Information. *Accounting, Organizations et Society* 21 (6):589.
- Hutchins, E. 1995. How a cockpit remembers its speeds* 1. *Cognitive Science* 19 (3):265.
- Johanson, J., and L.-G. Mattsson. 1987. Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach. *International Studies of Management et Organization* 17 (1):34.
- Joskow, P. L. 1991. The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory Policies. *Journal of Law, Economics, and Organization* 7 (special issue):53-83.
- Latour, B. 2005. *Reassembling the social: an introduction to actor-network-theory*. Oxford ; New York: Oxford University Press.
- MaCaulay, S. 1963. Non-Contractual Relations in Business: a Preliminary Study. *American Sociological Review* 28 (1):55.
- Mayer, K. J., and N. S. Argyres. 2004. Learning to Contract: Evidence from the Personal Computer Industry. *Organization Science* 15 (4):394-410.
- Mouritsen, J., A. Hansen, and H. C. Ø. 2001. Inter-organizational controls and organizational competencies: episodes around target cost management/functional analysis and open book accounting. *Management Accounting Research* 12 (2):221.
- Mouritsen, J., and S. Thrane. 2006. Accounting, network complementarities and the development of inter-organisational relations. *Accounting, Organizations et Society* 31 (3):241.
- Muniesa, F., Y. Millo, and M. Callon. 2007. An introduction to market devices. *The Sociological Review* 55:1-12.
- Oliver, A. L. 1998. Networking network studies: an analysis of conceptual configurations in the study of inter-organizational relationships. *Organization Studies* 19 (4):549.
- Oliver, A. L., and M. Ebers. 1998. Networking Network Studies: An Analysis of Conceptual Configurations in the Study of Inter-organizational Relationships. *Organization Studies (Walter de Gruyter GmbH et Co. KG.)* 19 (4):549-583.
- Osborn, R. N., and J. Hagedoorn. 1997. The institutionalization and evolutionary dynamics of interorganizational alliances and networks. *Academy of Management Journal* 40 (2):261.

- Otley, D. 1994. Management control in contemporary organizations: towards a wider framework. *Management Accounting Research* 5 (3-4):289-299.
- Power, M. 2004. Counting, control and calculation: reflections on measuring and management: SAGE.
- Seal, W., A. Berry, and J. Cullen. 2004. Disembedding the supply chain: institutionalized reflexivity and inter-firm accounting. *Accounting, Organizations et Society* 29 (1):73.
- Simon, H. A. 1978. Rationality as Process and as Product of a Thought. *American Economic Review* 68 (2):1.
- Thrane, S. 2007. The complexity of management accounting change: Bifurcation and oscillation in schizophrenic inter-organisational systems. *Management Accounting Research* 18 (2):248.
- Thrane, S., and K. S. Hald. 2006. The emergence of boundaries and accounting in supply fields: The dynamics of integration and fragmentation. *Management Accounting Research* 17 (3):288.
- van der Meer-Kooistra, J., and E. G. J. Vosselman. 2006. Research on management control of interfirm transactional relationships: Whence and whither. *Management Accounting Research* 17 (3):227.
- Williamson, O. E. 1985. *The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting*. London: Collier Macmillan.
- . 1991. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly* 36 (2):269-296.
- . 1993. Opportunism and its Critics. *Managerial et Decision Economics* 14 (2):97-107.
- . 1998. The Institutions of Governance. *American Economic Review* 88 (2):75-79.
- . 1999. STRATEGY RESEARCH: GOVERNANCE AND COMPETENCE PERSPECTIVES. *Strategic Management Journal* 20 (12):1087-1108.