

## Grille de correction ROLL-SKR

### i) Rappel du contexte et des enjeux

- Une relation de moyen terme (depuis 5 ans), mais basée sur une succession de contrats de court terme
- Un fournisseur ROLL démotivé, pourtant pourvu de compétences spécifiques
- SKR constate cette démotivation et des problèmes de qualité, aimerait pourtant poursuivre sa relation d'affaires avec ROLL
- L'enjeu est de savoir s'il est possible de continuer cette relation, en identifiant ses causes et en proposant des solutions contractuelles plus adaptées

### ii) Les sources du problème de la motivation

*Source n°1 : le problème de la propriété des équipements de ROLL*

- ROLL dispose d'équipements qui réclament une programmation personnalisée, dont elle est la propriétaire. Ces équipements peuvent être considérés comme des actifs spécifiques à la relation verticale avec SKR. Cette situation est donc inconfortable pour ROLL, puisqu'elle la met à la merci de l'opportunisme de SKR (problème du hold-up), opportunisme accentué ici dans le modèle de sous-traitance (possibilité de non reconduction du contrat, avec des investissements dès lors non re-déployables dans une autre relation, et pertes financières conséquentes.

*Ajouter éventuellement : le contrat de court terme de sous-traitance*

Ce contrat est particulièrement démotivant, puisqu'il n'est pas incitatif, ni à l'innovation, ni à l'effort : impossibilité à moyen terme de conduire une stratégie d'investissement, de réduction des coûts, et de qualité, car aucune garantie de reconduction du contrat à l'issue du terme des deux mois.

### iii) Relier le problème de démotivation aux théories de référence et annoncer les solutions qu'elles permettent

- *S'agissant de la source n°1* (propriété de l'actif), dire que ce problème se prête à une interprétation proposée par l'économiste Williamson, basée sur des hypothèses de comportement et transactions. Annoncer que le **problème de hold-up** et donc de démotivation sera résolu pour cet économiste en cas d'intégration verticale (SKR devient propriétaire des équipements de ROLL)

## Compléments

### **Proposition d'un contrat personnalisé avec acquisition des équipements de ROLL par SKR**

Introduction partie I : rappeler que la source du problème de démotivation est un problème de propriété d'actif, qui se traduit par la crainte chez ROLL de l'opportunisme de SKR, se traduisant par un possible « hold-up » de SKR sur la relation contractuelle. Solution est alors une intégration verticale, soit de l'entreprise ROLL en entier, soit a minima de ses équipements. Dire que cette solution est avancée par une théorie dite des coûts de transaction, dont le fondateur est WILLIAMSON, et qu'elle repose sur un certain nombre d'hypothèses.

## **La solution proposée : un contrat personnalisé avec transfert de la propriété des machines de ROLL vers SKR**

- Expliquer d'abord que la relation actuelle entre ROLL et SKR comporte, d'après la terminologie de l'économie des coûts de transaction, deux caractéristiques : forte fréquence des transactions, et surtout forte spécificité d'actifs (actif idiosyncrasique). Cette situation maximise le risque d'opportunisme sous la forme d'un **hold up** (ici de SKR) et les coûts de transaction.
- Solution pour minimiser ces coûts de transaction et éliminer le risque perçu par ROLL d'opportunisme de SKR : **l'intégration verticale** (définir). Dans ce cas, on peut préconiser l'acquisition des équipements seuls, ou l'acquisition de ROLL en entier (elle devient alors une filiale). Pour compléter le contrat et résoudre le problème de motivation de ROLL, on peut avancer la mise en place d'un système de prix transfert entre ROLL et SKR, système censé améliorer la performance pour Williamson.