

Coopération interentreprises et usages des TIC

Wided Smati

LUSSI, CREM

wided.smati@telecom-bretagne.eu

Encadrée par: Virginie Lethiais

28 et 29 mai 2009, Trégastel.

<http://www.marsouin.org>



■ Plan.

1. Problématique
2. Les hypothèses
3. La méthodologie
4. Les premiers résultats
5. Conclusion
6. Questions?



Problématique

<http://www.marsouin.org>



■ Objectif / question.

- On se place dans le cadre des relations de coopération entre les entreprises. Ce sont des relations portant sur un objectif commun aux deux entreprises, et nécessitant un certain niveau d'échange et de coordination entre les partenaires.
- En particulier, on s'intéresse aux modes de communication mobilisés par les entreprises dans le cadre de ces partenariats, entre autres les TIC.
- L'objectif est de déterminer et analyser les choix des entreprises en termes de modes de communication (rencontres physiques, courrier, fax, téléphone, TIC), et d'expliquer ce choix en fonction des facteurs adéquats.

■ Problématiques.

- Dans un premier temps, déterminer les caractéristiques des entreprises influençant leurs choix en équipement et appropriation des TIC.
- Ensuite, expliquer les usages des TIC dans le cadre des relations de coopération.
- Hypothèse: Les entreprises ont des niveaux d'équipements différents, selon leur taille, secteur, chiffre d'affaires, localisation, etc. Pour communiquer avec leurs partenaires, ces entreprises choisissent parmi les outils disponibles ceux qui répondent le mieux à leurs besoins d'échange en matière d'informations et de connaissances, et aux contraintes de proximité.



Revue de la littérature économique

<http://www.marsouin.org>



■ Revue de littérature.

- Les relations interentreprises sont généralement influencées par de nombreux facteurs, dont la distance
- Mais classique: les rencontres physiques permettent de transférer la connaissance tacite, les autres moyens de communication aussi: proximité organisationnelle, cognitive, relationnelle...
- L'hypothèse ne transfère que la connaissance codifiée.
- Nouvelle hypothèse: certaines TIC permettent le transfert de connaissances tacites
- La confiance: développement plus rapide en face à face, mais la différence avec la visioconférence n'est pas significative
- Le choix du mode de communication peut également varier tout au long de la relation de coopération

■ Les hypothèses.

Les équipements TIC:

- Quelles entreprises sont les mieux équipées et utilisent plus les TIC?
- Classifier les entreprises selon leur niveau d'équipement par taille, secteur, chiffre d'affaires, etc.
- Rôle de l'apprentissage et de l'appropriation des outils?

■ Les hypothèses.

L'usage des TIC avec les partenaires:

- Quel est le lien entre le choix du mode de communication et le type d'échanges avec le partenaire?
- Les caractéristiques du partenaire: taille, secteur, appartenance au même groupe, etc.
- Quel est l'impact de la distance?
- L'objectif de la coopération, les fonctions réalisées et le rôle de chaque entreprise aident à déterminer la nature des échanges.

Méthodologie

<http://www.marsouin.org>



■ Méthodologie.

- **L'étude quantitative: L'enquête Marsouin 2008**
 - Les TIC dans les PME bretonnes (Echantillon de 2000 entreprises)
 - Volet: les usages avec les partenaires
 - On identifie une relation avec un client ou un fournisseur
- **Les questions concernent:**
 - Les partenaires: Taille, secteur, groupe, etc.
 - La relation de coopération: nature, objectifs, phase, etc.
 - Le résultat: satisfaction, projets futurs...
- **L'objectif est d'expliquer, à l'aide de modèles économétriques, certaines variables qualitatives représentant l'intensité et la diversité d'usage des TIC, dont par exemple:**
 - Le nombre d'outils TIC adoptés parmi un ensemble diversifié de technologies.
 - L'importance des TIC dans la communication avec le partenaire(variable qualitative ordonnée).
 - La somme des fréquences d'usage des différents outils TIC.



Premiers résultats

<http://www.marsouin.org>



Les premiers résultats:

- La totalité des PME bretonnes sont équipées en ordinateurs, et 99% d'entre elles sont connectées à Internet.
- Les plus grandes entreprises (taille > 50 salariés), celles ayant les chiffres d'affaires les plus élevés (> 5 M€) sont les mieux équipées en TIC.
- L'effet d'apprentissage: les entreprises informatisées et connectées depuis plus de 5 ans utilisent plus les TIC que celles ayant rejoint les rangs de l'Informatique plus récemment.
- Mis à part les outils « simples » (messagerie électronique, site web, Intranet...), les TIC les plus avancées restent peu présentes dans les entreprises (visioconférence, voix sur IP...).

Le premier modèle:

- **La variable expliquée:** Le nombre d'équipements et outils TIC de l'entreprise, parmi un ensemble d'outils proposés.
- **Liste des outils:** Visioconférence, téléphonie par Internet, Site Web, EDI, Intranet, listes de diffusions internes, agendas partagés, espaces de travail partagés, Workflow, logiciels métiers, certificats électroniques.

Modalités de la variable	Nombre d'équipements	Nombre d'entreprises
0	0	288
1	(1,2)	599
2	(2,3)	552
3	(4,11)	561

Le premier modèle:

Les variables explicatives

- Secteur, Taille de l'entreprise, Chiffre d'affaires, Croissance du chiffre d'affaires, Croissance du marché, appartenance à un groupe ou un réseau.
- Ancienneté de la connexion, Dispositifs présents dans l'entreprise (démarche qualité, certification et garantie temps d'intervention), éléments clefs du positionnement de l'entreprise (variété ou personnalisation, nouveauté, qualité technique, réactivité, compétitivité prix).
- Nouveau positionnement (récent ou envisagé): produits/services, zone géographique, procédés.

Le premier modèle:

Variable	Coef.	S. ^a	Variable	Coef.	S.
Constante		***	Ancienneté	+	***
Commerce	+	***	Démarche Q	+	***
Services	+	***	Garantie	+	***
Chiffre d'affaire	+	***	Procédés	+	***
taille1	-	***	Produits	+	**
taille2	-	***	Zone	+	***
Croiss Marché	+	***	Nouveauté	+	**
Croissance	+	***	Qualité	+	***
€	+	***	Réactivité	+	**
Export	+	*	Prix	-	**

a*: Significatif à 10%, **: Significatif à 5%, ***: Significatif à 1%

Le deuxième modèle:

- **La variable expliquée:** L'importance des TIC dans l'échange avec le partenaire: outil principal, secondaire ou moins important.
- **Les variables explicatives**
 - Taille de l'entreprise, Chiffre d'affaires, Croissance du chiffre d'affaires, Croissance du marché, ancienneté de la connexion.
 - Taille du partenaire, distance par rapport au partenaire, appartenance au même secteur.
 - Début ou fin de contrat, niveau de coordination avec le partenaire.

Le deuxième modèle:

Variable	Coef.	S. ^a	Variable	Coef.	S.
Constante		***	Distance 1	-	***
Chiffre d'affaire 5	+	***	Distance 2	-	***
Chiffre d'affaire 6	+	***	Distance 3	-	***
Croissance marché	+	**	Distance 5	+	*
Ancienneté 2	+	*	Début Fin	+	*
Ancienneté 3	+	***	Secteur	+	**
Ancienneté 4	+	***	Coordination 2	-	*
Ancienneté 5	+	***	Coordination 3	-	*
Taille Partenaire 4	+	***	Coordination 4	-	*

^a*: Significatif à 10%, **: Significatif à 5%, ***: Significatif à 1%

Conclusion et perspectives :

- **Deux modèles: la diversité des équipements en TIC et l'intensité d'usage de ces outils.**
- **Les résultats confirment plusieurs hypothèses classiques: Effet de la croissance, rôle de l'apprentissage, impact de la distance...**
- **Lien avec les connaissances et informations échangées (niveau de coordination, démarrage ou finalisation d'un contrat), proximité organisationnelle (appartenance à un même secteur)**



Merci.

<http://www.marsouin.org>

