

La coopération interfirmes : mode de coordination hybride ou générique ?¹

Tamym ABDESSEMED

Professeur de Management Stratégique
AUDENCIA Nantes.Ecole de Management
8, route de la Jonelière BP 31222
44312 NANTES FRANCE Cedex
Tel : 33 2 40 37 34 25
Fax: 33 2 40 37 34 07
e-mail : tabdessemed@escna.fr

Mots-clés : coopération interfirmes (CI), coûts de transaction, institutions

Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique
13-14-15 juin 2001



Faculté des Sciences de l'administration
Université Laval
Québec



¹ L'auteur tient à remercier les évaluateurs anonymes pour leurs précieux commentaires.

Résumé : si le thème de la coopération interfirmes (CI) mobilise de nombreux chercheurs tant en économie qu'en management stratégique et fait l'objet de travaux de plus en plus nombreux, la question du statut théorique des processus de coopération interfirmes est relativement peu traitée, de sorte que nous ne disposons pas de cadre théorique pour appréhender ces phénomènes dans leur diversité et dans leur spécificité. Cet article a pour objectif, sur la base d'une revue de littérature, de proposer une réflexion sur le caractère institutionnelle de la CI et plaide pour son statut de mode de coordination générique. En outre, il propose des éléments préliminaires de réflexion sur ce qui constitue la marque distinctive de la CI.

Mots clé : coopération interfirmes (CI), coûts de transaction, institutions

INTRODUCTION

La science économique repose sur l'idée que la coordination des activités est assurée par le système de prix, c'est-à-dire le marché (Walras, Pareto), les firmes étant représentées par des fonctions de production et mues par une logique de maximisation du profit. La science économique n'a bien entendu pas attendu le développement des sciences de gestion pour lever les simplifications liées au modèle économique classique et redonner de l'épaisseur à la firme. En effet, à partir de 1937, l'économiste Coase puis ses disciplines posent déjà clairement et explicitement la question des caractéristiques distinctives de la firme et partant le pourquoi de son existence en établissant l'opposition Marché/Organisation. Pour ce qui est de la coopération interfirmes, bien des travaux en économie et en management ont exploré cette thématique, mais la question est rarement celle du statut de ces processus, notamment par rapport aux formes identifiées d'institutions économiques.

L'objectif de cet article est précisément de proposer une revue de la littérature organisée des contributions permettant de mieux définir le statut théorique de la coopération interfirmes. Il n'est par conséquent pas question ici de parcourir l'ensemble des contributions sur la coopération interfirmes, mais de procéder par sélectivité en identifiant ceux qui sont de nature à répondre à notre questionnement. Plus précisément, la problématique de cet article s'intitule ainsi : la coopération entre firmes est-elle à analyser comme un mode de coordination hybride qui emprunte aux caractéristiques de forme de coordination dites génériques, à savoir le Marché et l'Organisation ou bien est-elle à considérer comme un mode de coordination générique présentant ses propres caractéristiques ? Quelles en sont alors les caractéristiques distinctives ? L'examen de cette question fondamentale suppose de retourner même rapidement aux sources de la découverte par les économistes des formes de coordination alternatives par rapport au système de prix. Il s'agit d'examiner les travaux de Coase et de ceux qui l'ont suivi dans son analyse des institutions économiques. Plus largement, nous montrerons que de nombreuses analyses des processus de coopération prennent racine dans l'analyse des défaillances du marché qui imposent des coordinations non spontanées des activités. C'est l'objet de la section I. Dans un second temps (section II), et se fondant notamment sur les travaux de Richardson, nous montrerons que les interdépendances entre les firmes suggèrent fortement que la coopération n'est pas simplement un mode de coordination supplétif par rapport au marché, mais bien un mode de coordination générique présentant des caractéristiques propres. Enfin, nous tenterons une

première identification ce qui fait, à notre sens, la marque distinctive des processus coopératifs en tant qu'institution à part entière (section III).

I.- LA COOPERATION ENTRE FIRMES COMME MODE DE COORDINATION SUPPLETIF AU MARCHE

Traditionnellement, les économistes confèrent au marché les vertus de la coordination entre agents économiques, par l'intermédiaire du système des prix. Or, celui-ci est-il toujours à même d'assurer la coordination des activités économiques, ou bien s'il présente des défaillances ou des insuffisances le rendant sous-optimale. Quels seront alors les modes de coordination à même de lui suppléer, et selon quelles modalités ?

1) Les insuffisances du système de prix : incomplétude des contrats et non prise en compte d'effets externes

La première imperfection du système des prix vient de ce qu'il existe souvent des asymétries d'information entre agents économiques, qu'elles soient ex ante ou ex post et qui sont à l'origine de phénomènes d'antisélection et de hasard moral désormais bien connus (Akerlof, 1970 ; Arrow, 1985). Ces situations ne sont pas génératrices d'optimalité mais au contraire de coûts additionnels. Pour résumer brièvement, il est coûteux pour un des agents participant à la transaction de se renseigner sur la qualité exacte du bien qui lui sera proposé en échange du prix dont il va s'acquitter, de sorte que des biens de qualité variable pourront être vendus au même prix (antisélection puisque l'on ne distingue plus les bons biens des mauvais), engendrant par-là une dynamique de baisse de qualité des produits vendus et un risque de disparition du marché. L'asymétrie ex post porte quant à elle sur le comportement de l'agent économique une fois le contrat établi, dont on n'a pas la garantie qu'il sera équitable. Les notions d'antisélection et d'aléa moral, qui ont notamment été développés en référence aux marchés des assurances, trouvent de larges applications dans le monde industriel où l'acte d'achat est un acte risqué (Baudry, 1995). Les imperfections de marché peuvent avoir de multiples sources parmi lesquelles une circulation imparfaite de l'information. Mais elles peuvent aussi provenir de la nature même des biens échangés qui engendre des difficultés dans l'établissement de contrats : on parle alors de contrats incomplets. En effet, il existe des catégories échangées qui ne sont pas par nature complètement spécifiées, et qui de ce fait, ne peuvent être résumées par la variable "prix" comme une simple marchandise : prestations de services mal définies, état de la nature non spécifiés par avance etc. Dans ce cas, par

définition même, le marché, est pris en défaut de pouvoir jouer son rôle de médiation : le prix n'embrasse pas toutes les caractéristiques et toutes les possibilités de la situation d'échange. En effet, l'exécution du contrat met en jeu des comportements qui ne peuvent totalement être prévus et spécifiés, de sorte que l'issue en est incertaine et contingente (voir exemple de la relation de travail, pour laquelle Thévenot (1989) établit que "*le marché est un dispositif économiquement incomplet*").

Une autre situation où le système de prix pris en défaut vient de l'existence d'effets externes, encore qualifiés d'externalités de production ou de consommation. Dans ce cas, ces effets ne sont pas pris en compte dans les contrats entre agents économiques.

Tableau 1 : Les défaillances du marché

Origines des défaillances	Implications
<ul style="list-style-type: none"> * Information imparfaite * Contrats incomplets * Existence d'externalités 	<ul style="list-style-type: none"> * Le prix n'embrasse pas les caractéristiques de la marchandise * Le comportement des acteurs est indéterminé <li style="padding-left: 20px;">-> incertitude et donc coûts

2) L'apport de la théorie des coûts de transaction à la problématique de la coordination économique

En 1937, Coase met en avant l'idée qu'au sein de la firme, le déplacement de ressources ne s'effectue pas par le biais du système de prix mais bien par des instructions et des consignes internes qui permettent aux activités de se réaliser. La marque distinctive de la firme est donc qu'elle contourne le mécanisme de prix.

La question posée est celle des déterminants qui conduisent à l'une ou l'autre de ces deux formes de coordination. L'auteur analyse pour cela la situation d'une firme qui décide d'internaliser une transaction qu'elle réalise sur le marché ou au contraire de l'externaliser si elle est réalisée en interne. Toute la démonstration de l'auteur consiste à souligner que le recours au mécanisme des prix (c'est-à-dire au marché) a un coût qui peut être prohibitif et qui justifie l'internalisation. Ce coût correspond à l'existence de coûts de transaction, c'est-à-dire de coûts d'utilisation du système de prix. Les coûts de transaction sont donc définis par Coase comme "*les coûts d'utilisation du mécanisme des prix*", et par Arrow (1969) comme les coûts de fonctionnement du système économique. Williamson (1985) affinera

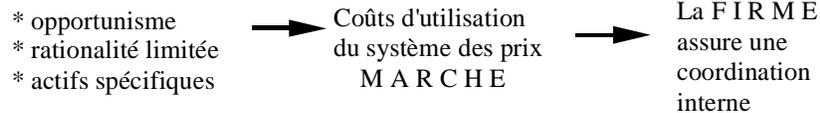
cette analyse en envisageant plus concrètement les coûts mis en jeu par la contractualisation (rédaction de contrats, démarches de marchandage, règlements de litiges etc.).

L'explication proposée par Coase établit que si le mécanisme de prix ne fonctionne qu'à un coût prohibitif, alors la transaction concernée aura tendance à être internalisée, et la prestation à laquelle elle donne lieu, organisée en interne par des consignes. Ainsi, la forme de coordination choisie dépendra du niveau des coûts de transaction qu'elle génère : le développement de l'analyse stipule qu'il existerait un optimum de partage de la coordination entre la firme et le marché qui permet de déterminer la taille de la firme par un raisonnement à la marge. En effet, l'organisation, qui peut supplanter le marché s'il y a internalisation, génère elle aussi des coûts de fonctionnement et de gestion (coût des consignes et des procédures etc.), qui sont aussi des coûts de transaction internes. Ces coûts rendent alors la forme de coordination par la firme prohibitive marginalement : on parlera de coûts d'organisation. Une transaction ne sera internalisée que si la coordination qu'elle met en oeuvre au sein de la firme coûte moins cher que le recours au mécanisme des prix. Williamson (1975; 1985) poursuit et enrichit l'analyse de Coase et y rajoute l'existence de coûts de contrôle ainsi que d'exécution des contrats qui n'avaient pas été pris en compte auparavant, mettant plus en avant l'importance de l'incertitude inhérente à la transaction, génératrice de coûts. Il part du postulat que les agents sont parfaitement rationnels et qu'ils choisissent les formes organisationnelles qui minimisent les coûts de transaction.

Les hypothèses à l'origine du modèle sont bien connues. Elles portent d'abord sur la rationalité des agents qui est limitée au sens de Simon (1945, 1983). Les agents sont également caractérisés par l'opportunisme, c'est-à-dire qu'ils ne se comportent pas forcément de manière morale et profiteront des asymétries d'information existant dans les rapports économiques. Enfin, l'existence des actifs spécifiques est au coeur de la théorie williamsonienne : dans une relation qui implique des interactions répétées entre les firmes, les actifs deviennent spécifiques et inutilisables pour une autre relation. Plus les actifs sont spécifiques, plus la transaction aura tendance à être internalisée. Le marché est donc l'institution qui s'imposera lorsque les actifs ne sont pas spécifiques mais plutôt standards. En revanche, plus ils le seront, plus l'organisation sera la forme adaptée.

Figure 2 : La théorie des coûts de transaction (TCT) comme théorie des limites du marché

Les hypothèses de la TCT



Williamson poursuivra ce programme de recherche tout au long de sa carrière : dans la lignée tracée par Chandler (1972) et à l'appui de son cadre théorique, il ambitionne de montrer concrètement que marché et organisation sont des formes alternatives de coordination de l'activité économique.

3) Le statut de la coopération entre firmes vue par la théorie des coûts de transaction

S'agissant des relations de coopération interfirmes, la littérature va recourir donc à la terminologie de forme intermédiaire ou forme hybride, en supposant par-là un continuum entre les deux formes que nous qualifions de génériques. Comme l'établit Jacquemin (1988, p. 19), la coopération apparaît comme une forme intermédiaire d'organisation, permettant d'éviter à la fois une internalisation des opérations au sein d'une firme et un recours aux pures relations instantanées de marché, ce qui permet une optimisation des coûts de transaction. La coopération va emprunter à une coordination par les prix propre au marché et à une coordination par les règles et les consignes propre à l'organisation. Ainsi, les relations hybrides se caractérisent par la durée de la relation et sa permanence ainsi que par les mécanismes d'ajustement que sont les renégociations, informelles ou non (Joskow, 1985).

La formulation la plus connue de la thèse de la forme hybride est due à Imai et Itami (1984) qui parviennent à une description des formes de coordination des activités économiques dans laquelle la coopération interfirmes a le statut de forme intermédiaire.

Ruillère et Torre (1995), à juste titre, mettent en valeur le caractère descriptif et pas assez explicatif de la typologie ainsi obtenue par Imai et Itami, puisque les critères de la typologie sont des caractéristiques et non des déterminants. Ce qui les conduit à la confronter à la taxonomie de Williamson en recourant aux trois variables fondant la théorie des coûts de transaction retenus par l'auteur : la fréquence de la transaction, le degré de spécificité des actifs et la nature du contrat, selon la manière dont l'incertitude est traitée par les agents co-contractants.

La forme intermédiaire trouve son origine dans les caractéristiques mêmes des contrats : Williamson explique en effet que ce qui distingue le contrat de coopération, c'est qu'il révèle l'interdépendance économique des parties et leur responsabilité, tout en étant par propriété incomplet. La variable la plus discriminante pour expliquer le choix des formes de gouvernance est la spécificité des actifs que nous avons évoquée précédemment. En particulier, elle est déterminante dans l'explication des processus de coopération interfirmes. La sensibilité des coûts de transaction au degré de spécificité des actifs est au coeur du modèle mis en place par Williamson en 1991 : elle est d'autant plus forte que les transactions sont de plus en plus intégrées. La coopération apparaît donc bien comme le résultat d'un arbitrage sur les coûts de transaction, et s'explique notamment par le degré de spécificité d'actifs mis en jeu (Garrette, 1989).

Coeurderoy et Quélin (1997) insistent à ce propos sur les doutes qui se sont manifestés quant à la capacité de la théorie des coûts de transaction à expliquer des relations hybrides verticales et à aller au-delà des deux formes idéal-typiques que sont le marché et la hiérarchie. Une partie de la validité de la théorie se jouait donc sur sa capacité à expliquer les relations hybrides verticales entre firmes, et les différentes formes organisationnelles possibles (partenariat, quasi-intégration, contrats de différents types etc.). Les auteurs effectuent un large bilan des études empiriques conduites, de par la diversité des secteurs (du transport aérien, chemin de fer, au contrôle de la distribution et des réseaux commerciaux) et des situations relationnelles mises en jeu (des contrats de long terme à l'internalisation totale). Ils montrent ainsi que loin de remettre en cause les propositions de la théorie des coûts de transaction, ces études viennent la consolider en montrant la pertinence des critères présidant aux choix des formes de relations (ou "gouvernance", anglicisme désignant le cadre contractuel à la fois explicite et implicite dans lequel prend place la relation) : en testant le rôle de la spécificité des actifs (Monteverde et Teece, 1982), puis celui de l'incertitude (Palay, 1981; Maltz, 1993); et enfin de la fréquence des transactions (Andersen et Schmittlein, 1984). L'idée d'une corrélation entre la nature des mécanismes de gouvernance et les caractéristiques contractuelles de la relation représente un apport important et indiscutable des travaux empiriques mobilisant la théorie des coûts de transaction (voir aussi les travaux empiriques de Klein (1988) et ceux de Shelanski (1991)).

4) Théorie des coûts de transaction et coopération : validité et pouvoir explicatif

Si la théorie des coûts de transaction éclaire notre connaissance des processus de coopération interfirmes, et son pouvoir explicatif avéré par de multiples études empiriques, elle présente un certain nombre de limites.

Tout d'abord, elle se focalise sur l'unité fondamentale de la transaction. Les formes de coordination autres que le marché existent alternativement au marché lui-même. Ainsi, c'est un raisonnement marginaliste qui est au départ de la théorie, consistant à s'interroger sur ce qui conduit à internaliser une transaction donnée ou au contraire à la faire réaliser par le marché. Cela a tendance à faire de la théorie des coûts de transaction une théorie des relations interentreprises verticales, c'est-à-dire, selon la définition de Baudry (1995). Dans ce cas effectivement, la problématique peut se poser en terme d'internalisation d'une transaction ou va-t-on dire de « semi-internalisation » de transactions. De ce fait, les résultats développés ne sont-ils pas pertinents que dans la mesure où l'on se place précisément dans le cas d'une transaction sur l'internalisation de laquelle on s'interroge. L'on se trouve bien dès lors dans une situation où l'on peut comparer marché et autres formes de coordination, et d'une certaine manière, l'objet, par construction de l'analyse, reste une relation de marché. La théorie est fondamentalement centrée sur la relation de marché à partir de laquelle, par défaut, se déterminent les autres formes institutionnelles. Plus profondément, cette approche ne fait-elle pas de l'organisation un ensemble de transactions internalisées, c'est-à-dire une institution par défaut ? Le risque est de voir la firme vidée en quelque sorte de son contenu. Si tout est transaction, alors d'où vient la production de richesse qui est ensuite valorisée sur les marchés par l'intermédiaire du système des prix ? L'idée de firme, en tant que centre de création de valeur et de transformation, disparaît au profit de la firme acheteur de prestations et potentiellement "internalisatrice" de transactions. Or, comme le montre Delapierre (1991), les coopérations entre les firmes mettent en jeu des actifs ainsi que des investissements spécifiques qui échappent en vérité de manière évidente à la sphère du marché et donc à l'idée de transaction. Les firmes ne sont pas seulement des acteurs d'intermédiation ou du moins toutes les firmes ne peuvent pas l'être.

"De manière générale, l'approche par les coûts de transaction qui enferme les accords dans la logique de l'échange, gomme la réalité de la firme, réduite à une boîte noire, souvent sans épaisseur, dont sont seuls pris en compte les points de contact avec l'extérieur", telle est la conclusion de Delapierre (1991). Ces difficultés que rencontre la théorie des coûts de transaction ne remettent pas en cause sa construction théorique, mais son champ de validité. Notons toutefois que la problématique de la production n'a pas échappé à ce courant d'analyse et notamment les auteurs qui se sont préoccupés de lui donner une assise

empirique : ainsi, la prise en compte par la théorie des coûts de production pose-t-elle des problèmes méthodologiques. Part-elle du principe que les coûts de production sont constants ou permet-elle de prendre simultanément en compte coûts de production et coûts de transaction : les travaux de Walker et Weber (1984) portant sur les composants d'automobile ont eu tendance à montrer que le critère des coûts de production prenait le pas sur celui de la spécificité des actifs². Dès lors, nous voilà ramenés à la question habituelle du « make or buy » analysée dans sa dimension productive, telle que les théories de la sous-traitance ou de l'impartition les mettent en valeur (citons entre Barreyre,1978; Barreyre et Bouche, 1988), ou dans sa double dimension productive et de gouvernance (Baudry, 1993). A cette limite, la théorie des coûts de transaction peut répondre toutefois que les formes d'organisation choisies influent de toute façon sur les coûts de production. Walker et Poppo (1991) ont précisément essayé d'intégrer l'impact des coûts de transaction sur le coût total, sans lequel le risque est de voir l'essentiel de l'explication fourni par le différentiel dans les coûts de production et d'acquisition et non pas par les coûts de transaction. Le retour sur ces considérations de production déplace la logique relativiste dans l'autre sens : l'on part de la firme pour se demander si l'on ne va pas externaliser une production qui, en interne coûte trop cher.

Le tableau 3 récapitule les apports et limites de la théorie des coûts de transaction.

Tableau 3 : Apports et limites de la théorie des coûts de transaction

Apports	Limites
<ul style="list-style-type: none"> - Expliciter les rapports entre formes de coordination - Identifier leurs déterminants - La notion d'actifs spécifiques comme facteur explicatif des formes de coordination 	<ul style="list-style-type: none"> - La firme n'existe qu'en rapport au Marché - Logique de production négligée - Focalisation sur les relations d'échanges - La perspective dynamique (temporalité)

² Les travaux de Mariti et de Smiley (1983) soulignent ce problème : dans leur article, les auteurs balayent l'ensemble des accords de coopération dont ils cherchent à cerner les déterminants, depuis les déterminants économiques (économies d'échelle, industrielles et jusqu'aux déterminants stratégiques) tout en partant clairement de l'idée que la coopération est une forme intermédiaire d'allocation des ressources dont la règle de choix tient aux coûts de transaction. Pourtant, les auteurs évacuent d'emblée l'argument des coûts de transaction dont ils constatent a priori que les interviewés (responsables d'entreprises) rejettent manifestement la validité, pour ne retenir que les arguments plus traditionnels. Alors qu'ils se placent clairement dans le cas d'une firme qui s'interroge si elle internalise une transaction, leur cadre se trouve en porte-à-faux avec les motivations dont ils testent la validité, et notamment la motivation technologique. Celle-ci implique que la coopération porte précisément sur la création de valeur et non plus seulement sur l'échange.

II - LA COOPERATION COMME FORME D'ORGANISATION INDUSTRIELLE

Si la coopération interentreprises peut-être abordée du point de vue de la logique de l'échange, s'oppose une vision différente qui replace la logique de la production au centre de l'analyse et induit une analyse de ce qui fait la spécificité des organisations : l'innovation. Celle-ci n'est pas « externalisable », car elle n'est pas uniquement le fait de transactions : elle est aussi composée de processus de création qui ne sont pas séparables en transactions identifiées. Sur le plan théorique, la coopération n'est plus seulement une relation au sens marchand du terme, elle est à concevoir comme une relation au sens industriel du terme, dépassant la fourniture mais abordant l'innovation et la création industrielle. Elle n'implique plus seulement des rapports entre fournisseurs et acheteurs mais des rapports horizontaux entre firmes rivales produisant des biens ou services comparables. Buckley et Casson (1988), dans la typologie des objectifs des accords de coopération, distinguent justement ceux qui relèvent d'une logique de complémentarité (mise en commun des actifs complémentaires ou de capacités de production), et ceux dont le but de l'accord tient dans le produit du processus de coopération : ici la coopération est davantage le but que le résultat. Nous qualifierons cette forme de coopération entre concurrents liée à leur interdépendance de « coopération stratégique », portant sur des logiques d'innovation et mettant en place des mouvements de ressources entre les firmes, quelle qu'en soit la diversité. Il peut en effet s'agir de création par des concurrents de joint-ventures, il peut s'agir de lancement de programmes de recherche communs, il peut s'agir enfin de l'élaboration de toute ou partie de produits communs. De même, sur le plan organisationnel, il peut s'agir d'alliances donnant lieu où non à des prises de participations, à des contrats de collaboration de long terme ou à des Groupements d'Intérêt Economique.

Ces formes de coopération invitent à une autre lecture théorique que celle évoquée en première partie.

1) La logique de l'interdépendance au centre du processus de coopération

L'idée de coopération horizontale est insuffisante pour appréhender à elle seule la problématique induite par le développement des accords de coopération directement tournés

vers la création et l'innovation. En effet, la dichotomie n'est pas tant entre relations interfirmes verticales et relations horizontales, ce qui est une caractéristique des firmes en question, mais entre une logique d'échange et une logique de création de valeur, ce qui est une caractéristique de la relation entre les firmes considérées. Plus précisément, c'est l'existence de relations réciproques entre les firmes (l'une n'est pas le fournisseur de l'autre) qui est importante : nous sommes en présence d'une interdépendance de fonctions de production des firmes et de leurs chaînes de valeur (Urban et Vendemini, 1994, p. 3), si bien que chaque firme participe dans la fonction de production de l'autre firme. La question qui se pose dès lors est celle de savoir si la coopération n'est pas, davantage qu'une organisation de transactions spécifiques optimale sur le plan économique, une forme de coordination économique favorisant des innovations qui n'existeraient pas autrement, en permettant de mettre en valeur des interdépendances existant entre les firmes. Dans ce contexte, la coopération apparaîtrait comme une institution générique elle-même, la question de la coordination de ces interdépendance par d'autres institutions ne se posant pas. Dans son article, Delapierre (1991) oppose les accords comme relation aux accords comme « *stratégie adaptée à un nouvel environnement* ». Mettant en valeur l'importance prise par l'innovation technologique et les investissements en recherche et développement ainsi que les évolutions de fond relatives à la complexité des produits (qui renferment un éventail de plus en plus large de technologies différentes), l'auteur note la corrélation du développement des accords de coopération avec l'avènement de ce nouvel univers industriel dans lequel les interdépendances sont fortes.

Les analyses des mutations du système industriel traduisent en effet l'accroissement du rôle de la technologie et du degré de valeur ajoutée technique et scientifique qui est incorporé dans les activités industrielles : on citera ici les travaux de Dosi dans *Technical change and industrial transformation* ou les travaux de Mytelka (1986,1988) qui insistent sur la formation de véritables oligopoles technologiques. Plus récemment, les réseaux stratégiques sont mis en évidence dans la littérature (Gulati, Nohria et Zaheer, 1999, 2000).

Hagedoorn (1993) dresse un inventaire des motivations à la coopération³, en matière de la recherche/développement, d'innovation et de recherche d'opportunités de marché.

C'est dire que les interdépendances entre firmes sont croissantes. Outre les aspects économiques traditionnels, Delapierre (1991) souligne l'importance croissante de la pénétration de la connaissance à tous les stades des activités industrielles, qui se traduit

³ Sur les motivations à la coopération, voir aussi Contractor et Lorange (1988), Harrigan (1985), Mariti et Smiley (1983) et Doz (1992).

concrètement par l'évolution des investissements immatériels (communication, formation, logiciels etc.) et qui a pour conséquence de modifier les systèmes de production dans leur organisation comme dans leur fonctionnement. *"Les systèmes de production automatisés peuvent être rapidement adaptés à la fabrication de biens relativement différenciés et ouvrent la possibilité de produire de manière efficiente, des séries limitées pour des marchés en émergence ou des segments étroits de clientèle. Le développement de l'ingénierie de systèmes a ouvert la voie à la conception de produits complexes différenciés, gérés par des logiciels qui en adaptent le fonctionnement aux caractéristiques spécifiques d'utilisation des clients finaux. La flexibilité va de pair avec la modularité des équipements et des produits qui facilite en retour leur conception, leur production, leur assemblage en systèmes et leur adaptabilité à la demande"*, note Delapierre.

L'auteur reprend même l'idée du GEST (1986) selon laquelle une offre de performance se substitue à une offre de biens. Les relations entre firmes ne sont donc plus seulement des relations de fournisseurs et clients, mais des relations de nature horizontale dans lesquelles chaque firme trouve son intérêt dans la réalisation des interfaces nécessaires entre les possibilités ouvertes par les combinaisons de produits et les caractéristiques attendues par les utilisateurs. Traduit sur le plan stratégique, la capacité à tisser ce type d'accords devient bien évidemment source d'avantages comparatifs qui ne sont d'autant plus valorisés que toutes les firmes ne sont pas à même de les mettre en place. Il existe en la matière une littérature abondante sur les alliances stratégiques comprenant les contributions de nombreux auteurs tels que Sapienza (1980), Harrigan (1985), Lorange et Roos (1992), Dussauge et Garrette (1990), Garrette (1991). Nous n'analyserons pas en détail ces travaux dont on pourra trouver une synthèse dans Garrette et Dussauge (1995). Retenons simplement que tous ces travaux mettent en évidence l'interdépendance des firmes mais également la nécessaire préservation de leur indépendance stratégique dans la conduite de leur processus de coopération.

L'innovation est également au coeur des rapprochements entre firmes : imposer une innovation revient de plus en plus à imposer tout un nouvel environnement, de sorte qu'isolément une firme renâcle à se lancer seule dans l'aventure. Affronter les problèmes et les éventuels risques de blocage sur une technologie concurrente, ainsi que les investissements non recouvrables qu'un échec induirait devient une stratégie illusoire.

Le blocage peut évincer une technologie immédiatement concurrente mais aussi les futures générations, donc le progrès technologique. Les stratégies relationnelles apparaissent dès lors propices à la performance sous incertitude totale. Dans ce cas, nous sommes dans le

contexte d'une coopération « pour le marché », par opposition à une coopération « dans le marché » : les firmes sont collectivement impliquées dans la construction d'un environnement dans lequel elles seront aussi appelées à se concurrencer au niveau commercial. Shan, Walker et Kogut (1994) identifient une relation d'influence entre coopération et innovation, mais non réciproque, en s'intéressant à l'industrie biotechnologique. Dosi (1984) ou Coriat (1990) parlent à ce propos de généralisation de paradigme technologique, pour désigner la logique d'interpénétration des compétences du vendeur et de l'acheteur⁴ dans la définition des produits, qui est fondée sur la généralisation des technologies de l'information. De par leurs capacités combinatoires et coordonatrices, les accords de coopération apparaissent dès lors comme un système approprié, comme une véritable forme d'organisation des activités industrielles.

Ainsi, la coopération interfirmes ne prend pas seulement racine dans les insuffisances de marché, elle prend également source dans l'interdépendance des fonctions de production des acteurs qui doivent dès lors se coordonner. La coopération apparaît dès lors comme une forme de coordination à part entière, spécifique, que le marché ne peut réaliser, même imparfaitement. Pour résumer, dans le cas des accords de coopération fondés sur l'organisation de transactions, nous étions dans un cadre de relations d'échanges traditionnelles dont l'organisation par les firmes sous forme de coopération est plus efficace que l'organisation par le marché, pour des raisons liées à la spécificité des actifs ou à la difficulté de les évaluer. Dans le cas présent, nous nous trouvons face à des accords de coopération qui résultent d'activités conjointes de production de ressources par les entreprises partenaires.

Tableau 4 : De l'approche transactionnelle à l'approche stratégique de la coopération

Caractéristiques de l'approche transactionnelle	Caractéristiques de l'approche stratégique
<ul style="list-style-type: none"> * Approche transactionnelle des rapports interfirmes * Pas de rapport de concurrences entre firmes * Rapport de fournisseur à acquéreur 	<ul style="list-style-type: none"> * Irréductibilité à une logique transactionnelle * Logique d'innovation de produits * Enchevêtrement des fonctions de produit des acteurs * Les acteurs peuvent chacun promouvoir des produits concurrents
Coopération comme forme hybride	Coopération comme forme générique

⁴ Von Hippel (1976) évoque même les innovations comme un phénomène induit par les utilisateurs eux-mêmes.

2) La coopération comme forme d'organisation générique

Dans la section précédente, nous avons mis en valeur que le processus de coopération dépasse largement le niveau des relations de marché bien internalisées, et qu'en conséquence une approche transactionnelle de la question est insuffisante. Les relations entre firmes telles que nous venons de les évoquer, c'est-à-dire comme mettant en jeu l'articulation des étapes de production, sont au coeur des propositions formulées par Richardson (1972) pour lequel les coopérations entre les firmes sont bien une forme d'organisation industrielle et non une forme intermédiaire ou hybride. Ainsi, les relations interfirmes deviennent un objet d'étude spécifique, mettant en jeu une forme de régulation faisant intervenir des mécanismes organisationnels et non seulement de prix.

Richardson place la coopération entre les firmes comme une forme non intermédiaire de l'organisation des activités économiques : pour l'auteur, *"l'essence des accords de coopération (...) c'est le fait que les parties acceptent un certain degré d'obligation et fournissent donc en contrepartie un certain degré de garantie quant à leur conduite future"*.

Il est assez étonnant que cette dimension organisationnelle et comportementale des accords de coopération, que l'on retrouve dans des textes aussi anciens que ceux de Richardson (par opposition à une littérature très récente sur les accords de coopération), n'ait pas davantage été reprise par les théoriciens et les chercheurs. En ce sens, les économistes ont accompli pour les relations de coopération le même parcours paradigmatique que pour la firme elle-même: ils se sont focalisés sur la dimension "marché" de ces accords, soit du point de vue de la relation clients/fournisseurs, soit sous l'aspect des collusions et des ententes dès lors qu'il s'agissait des rapports entre firmes rivales. L'originalité de l'analyse de Richardson vient du fait que, comme l'indique Ravix (1990), l'auteur nous propose une analyse théorique qui n'est pas issue des formes de coordination a priori mais dont résulteront au contraire les formes de coordination significatives.

L'ambition de Richardson est de proposer un modèle permettant de comprendre pourquoi les activités relèvent soit du marché, soit des firmes soit, de la coopération entre firmes. En ce sens, son analyse est, à l'instar de la théorie des coûts de transaction, celle des déterminants des modes de coordination⁵. Il démontre ainsi en quoi ces trois voies sont bien toutes les

⁵ Par coordination, on entend le mode d'interaction entre les acteurs économiques. La coopération est une des modalités de cette interaction.

trois des institutions génériques, la dernière n'étant pas hybride mais appropriée dans des situations différentes. L'auteur met d'abord en avant les notions de similitude et de complémentarités. Après avoir défini les notions d'activités et de capacités, l'auteur définit les notions d'activités semblables comme étant celles nécessitant les mêmes capacités et complémentaires celles qui représentent différentes phases d'un processus de production. Les modes de coordination retenus sont la direction (lorsque les activités sont soumises à un contrôle unique et sont intégrées), la coopération (harmonisation des plans de production) et le marché (forme de coordination spontanée qui résulte des décisions interactives successives prises en réponses aux modifications des opportunités de profits). L'auteur émet que les activités que regroupe une firme ont une tendance à être semblables et que les activités complémentaires doivent être coordonnées d'une manière ou d'une autre et le seront soit par la hiérarchie soit par la coopération.

Malgré le flou de certains développements, soulignés par Ravix (1990), Richardson parvient bien ainsi à fournir une théorie de l'organisation industrielle fondée sur la nécessité de coordonner des plans de production, selon leurs caractéristiques (complémentarité et similitude). En étendant son analyse à l'innovation, Richardson montre en appliquant cette théorie que la coopération interentreprises est la forme de coordination requise pour l'exploitation d'une trajectoire technologique, mettant en valeur le lien direct entre coopération et innovation. Une des faiblesses de l'apport de Richardson est qu'il ne spécifie pas les mécanismes propres à chaque coordination, une fois le principe de coordination multiple établi. De même, le terme « activités » n'est pas précisément défini. Au sortir de cette discussion, retenons que la coopération met en jeu une coordination des activités au sens de Richardson dès lors qu'il y a des interdépendances requérant une coordination spécifique.

3) Les caractéristiques de la coopération interfirmes

L'analyse de la littérature permet de cerner les grandes caractéristiques de la coopération interfirmes orientée non pas vers l'aménagement de transactions mais vers le développement d'activités. Elle implique un comportement coordonné entre de la part des partenaires en vue d'un ensemble d'objectifs déterminés (Delapierre, 1991) et qui ne se comprend fondamentalement que dans le temps (Richardson, 1972) et dans l'incertitude sur l'output de la coopération (Delapierre, 1991). Cela suppose l'existence d'un engagement à coopérer

initial et de conditions d'évolution ultérieure (Rullière et Torre, 1995). La coopération consacre un projet commun qui est une relation de travail entre les firmes signataires, qui peut comprendre notamment des relations d'échange mais en aucun cas prioritairement. Selon Gaffard (1990), la coopération « *doit se matérialiser par la création d'une quasi-rente relationnelle* (Aoki, 1988) » qui est ici l'équivalent à la quasi-rente organisationnelle propre à chaque firme particulière. Cette quasi-rente, spécifique, contribue à la stabilité de la coopération entre firmes.

Elle se traduit par son aspect formel, qui passe par des arrangements organisationnels et des conventions entre les partenaires. Les partenaires conservent leur indépendance juridique et stratégique, (Hergert et Morris 1988) retiennent explicitement dans la définition des processus de coopération l'idée que les partenaires conservent une partie de leur activité économique hors du cadre de la coopération.

La coopération établit une relation équilibrée entre devoirs et droits des partenaires (Rullière et Torre, 1995), s'agissant du partage de risque et de l'incertitude inhérente à la relation (Delapierre) nécessaire et de l'acceptation de garantie (Richardson).

La concurrence n'est pas strictement abolie entre les accords qui ont pour objet par ailleurs de renforcer la capacité offensive des firmes sur le marché vis-à-vis des firmes qui ne font pas partie de l'accord (Delapierre, 1991).

Enfin, elle implique des mouvements de ressources. Quélin (1996) insiste sur la vision de la firme comme un ensemble de ressources. *"En s'éloignant ou en négligeant la problématique d'une croissance basée sur les ressources internes de la firme (...), nombre de modèles ou de théories de la firme ont ainsi privilégié les capacités d'adaptation de la firme au détriment de ses capacités d'initiative ou de création"*.

Dans le prolongement de la logique de ressources internes développée par Penrose (1959), tout un courant théorique va donc mettre l'accent sur l'importance de la spécificité des ressources et la nature foncière de la firme, remettant en cause l'analyse externe par les choix stratégiques tout comme l'analyse économique traditionnelle. De ce fait, la compréhension des phénomènes économiques et stratégiques (concurrence, coopération) va requérir l'identification des ressources et de leur spécificité (Rumelt, 1984), la compréhension des mouvements de ressources et de leur exploitation. Qualifiant ce mouvement, Quélin (1995) parle du passage de la logique d'adaptation de la firme à son environnement à une logique de *"mobilisation stratégique des ressources"*. L'avantage d'une telle perspective est qu'elle remet en cause l'idée que l'environnement s'impose fatalement à la firme, puisque de par ses

ressources internes, elle est à même de créer et par conséquent de contribuer directement à la modification de son environnement.

Pour ce qui est de la coopération interfirmes, Quélin (1996) qualifie la coopération interfirmes de "*dispositif organisationnel pour créer des ressources*". Ainsi, l'accès à un partenaire extérieur représente une ouverture sur des ressources nouvelles de nature à élargir le champ des stratégies développées par la firme, les ressources en question n'étant ni disponibles en interne ni accessibles sur un marché. Si l'on revient au processus de création de ressources, ce dernier apparaît comme le résultat d'un apprentissage inter-organisationnel nécessitant des arrangements organisationnels adaptés, qui sont potentiellement générateurs d'une irréversibilité du processus, de par la dépendance qu'il crée. Aoki (1988), comme nous l'avons rappelé précédemment, évoque à ce propos l'idée d'une véritable rente liée à la coopération. Mais dès lors, on n'échappe évidemment pas à la question de l'appropriation des actifs posée par Teece (1986), c'est-à-dire de l'émergence du processus d'antagonisme entre partenaires au niveau des compétences. Plus largement, c'est la question du différentiel de vitesse d'apprentissage entre les partenaires qui peut être problématique, comme le soulignent Hamel, Doz et Prahalad (1989). Le processus coopératif n'est pas exclu de compétition, par conséquent, notamment en matière d'accès aux ressources.

III – LA DIMENSION INSTITUTIONNELLE DE LA COOPERATION INTERFIRMES

Une fois le statut générique de la coopération interfirmes établi et au-delà de la description de ses caractéristiques, il convient de cerner sa marque distinctive. L'idée d'institution renvoie fondamentalement à l'existence d'un cadre permettant des interactions entre les différentes entités. Nous avons insisté sur le fait que la coopération met souvent en jeu des acteurs (firmes) indépendants qui promeuvent ensemble une action commune fondée sur des interdépendances suffisantes pour justifier une action commune dont ils délimitent les objectifs et les modalités. C'est à l'appui de cette idée que nous allons tenter de cerner la dimension institutionnelle de la coopération interfirmes.

Dans son analyse des institutions et de leur lien avec la performance économique, North (1990) propose la définition suivante des institutions : « *Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence, they structure incentives in human exchange, whether political,*

social or economic. Institutional change shapes the way societies evolve through time and hence is the key to understanding historical change ”.

Cette définition fait apparaître un certain nombre d'éléments intéressants. Tout d'abord, « institution » est entendue comme une instance dans laquelle prennent corps les interactions entre individus, c'est-à-dire comme un cadre qui canalise leurs actions. En second lieu, une institution rassemble les règles du jeu réunissant les individus, et les principes qui vont ensuite donner lieu à leurs actions en permettant de créer un univers stable réduisant l'incertitude. Ces règles du jeu sont incitatrices et orientent le comportement et les actions des individus. Il s'agit de différencier ces règles sous-jacentes et le jeu lui-même que les acteurs conduisent dans le cadre ainsi défini. Cette distinction est essentielle et conduit à approfondir le statut des processus de coopération, en distinguant ce qui relève dans ces processus du cadre que définissent les acteurs et ce qui relève des actions engagées par les acteurs dans ce cadre. Cette approche fait passer les processus coopératifs de jeux dans le cadre donné qui est celui du marché (ententes diverses, telles que les collusions et les cartellisations) à un cadre d'interactions entre les firmes, ce qui ne revêt pas la même dimension. Si l'on revient aux origines des courants de pensée sur les institutions, et notamment Commons (1950), on retrouvera la même idée selon laquelle les institutions sont porteuses de repères et donc de stabilité.

Fondamentalement, la coopération interfirmes, au-delà de ses différentes modalités et formes, apparaît comme une institution en ce sens qu'elle est régie par des règles propres aux acteurs et négociées de manière endogène. La coopération apparaît ainsi comme l'institution donnant la marge de manoeuvre nécessaire aux entreprises pour structurer l'industrie de manière à favoriser l'apprentissage et l'innovation. Elle est l'institution qui permet la détermination endogène des règles du jeu sur la base desquelles les acteurs seront appelés à interagir, non sans concurrence au demeurant. Gaffard (1989) insiste sur le fait que la coopération est une institution permettant à la firme de développer une véritable flexibilité d'initiative, que l'auteur oppose à la notion de flexibilité de réponse. Cette dernière se déroule dans le cadre du marché. La flexibilité d'initiative quant à elle met en jeu la capacité de la firme à façonner son environnement : il s'agit de la firme créatrice de technologie. Dans cette optique, la technologie n'est plus la condition préalable du processus d'innovation mais le résultat de celui-ci. En ce sens, le système qui porte la technologie est bien une institution. Delapierre (1991) insiste sur la nature très combinatoire des activités industrielles qui s'exprime par la modularité des équipements et la multiplicité des possibilités offertes pour produire des performances très spécifiques, mettant en avant la

coopération comme une opération de structuration des industries permettant précisément la flexibilité d'initiative. Il associe à ce processus la nécessité du maillage des activités industrielles en réseau. Comme le dit l'auteur : *"les accords technologiques entre concurrents permettent (...) d'assurer la viabilité et la pérennité d'un marché par la standardisation des produits et des solutions."* Il ajoute que *"plutôt que de s'adapter en permanence aux mutations de leur espace industriel d'activité, les plus grands groupes s'efforcent aujourd'hui d'en orienter et d'en maîtriser l'évolution."*

Fondamentalement, les accords de coopération permettent le contrôle des trajectoires technologiques au sens de Dosi (1984). C'est la confrontation des intérêts et des stratégies des entreprises qui déterminent les règles du jeu qui prévalent en situation de coopération interfirmes. Le tableau suivant résume les caractéristiques qui font la marque distinctive de la coopération interfirmes.

Tableau 5 : La dimension institutionnelle de la coopération interentreprises
La coopération comme institution

Institution	Coopération interfirmes	Marché
Caractéristiques Principales	- règles du jeu endogènes - management possible de l'interdépendance - des jeux concurrentiels ouverts	- règles du jeu exogènes - jeux limités : concurrence ou collusion

Traditionnellement, la stratégie d'entreprise s'intéresse à la manière de gagner la compétition dans un cadre déjà déterminé, c'est-à-dire aux jeux des acteurs dans un environnement donné et accepté. Or, la conduite de stratégies peut très bien consister en une influence sur les règles du jeu ou le cadre du jeu lui-même dans la mesure où ce cadre est lui-même constitutif de performance : peser sur la détermination de ce cadre s'apparente ainsi à une « méta-stratégie » qui se situe en amont des stratégies analysées traditionnellement. Si l'on reconnaît que la stratégie est représentative du libre arbitre des acteurs (Strategor, 1993), il est clair que peser sur le cadre du jeu est un des leviers dont disposent les acteurs économiques pour conduire leurs actions et les réussir. La coopération interfirmes permet aux acteurs en présence d'affiner librement les conditions de leur interaction, ce qui n'est pas sans poser de difficultés. Tout le problème de l'institution coopérative est celui de l'équilibre entre stabilité d'une part, comportement autonome des acteurs qui reconnaissent

l'institution d'autre part : comment délimiter la frontière entre ce qui relève d'une logique collective et ce qui relève d'une logique d'action autonome des différentes entités. Dans le Marché, l'interaction entre les firmes est minimale, puisqu'elle passe par le mécanisme des prix exclusivement.

Ainsi, le lien entre stratégie d'entreprise et l'institution « coopération » nous semble essentiel. La création d'un avantage concurrentiel peut autant provenir de la maîtrise des jeux concurrentiels que de la capacité à imposer des règles du jeu autrement dit de la détermination de l'environnement et des règles de la confrontation que de la confrontation elle-même. La mise en place des règles du jeu apparaît comme essentielle, mais elle dépasse largement la simple idée de contrat optimal, qui participe d'une vision individualiste. La performance institutionnelle renvoie, quant à elle, à l'idée d'une performance collective qui n'augure en rien de la performance individuelle mais qui lui fournit un cadre stable et lisible. Il est assez étonnant, au total, que la stratégie d'entreprise ait fourni si peu d'analyses de l'importance des règles du jeu et de la possibilité pour les acteurs de les déterminer dans le cadre d'une institution endogène. Seules des perspectives centrées sur les stratégies de lobbying sont depuis peu développées par les chercheurs en management stratégique (Nioche et Tarondeau, 1998) en insistant sur le fait que les règles du jeu sont négociées par les acteurs. Jusque là, les développements n'ont guère porté sur les règles du jeu, toujours tenues pour acquises, y compris dans la théorie des jeux⁶ (Von Neumann et Morgenstern, 1944). Les interactions entre les firmes sont prises en compte mais les critères de comportement sont prédéterminés. La coopération, dans la théorie des jeux, est un jeu et non une institution. Récemment, des auteurs ont tenté justement d'endogénéiser les règles du jeu, comme output essentiel de la relation de coopération. Ainsi, Schotter (1981) endogénéise le processus de production des règles de comportement, en mettant l'accent sur le processus de sélection des règles du jeu optimales. L'idée n'est donc plus simplement de déterminer un équilibre qui s'exprime par les prix mais bien de déterminer le couple institution/prix : l'arrangement institutionnel choisi est bien une variable endogène dans les travaux de cet auteur. Plus récemment, les études de Camerer and Knez (1995) prolongent l'ambition de Schotter en essayant de modéliser les règles, qui sont les outils de coordinations, non neutres sur le déroulement des interactions entre les acteurs.

⁶ Différents travaux se sont penchés sur l'émergence de ces jeux (Axelrod, 1984 ; Buckley et Casson, 1984, 1988). Sur une analyse critique de la théorie des jeux, voir Benzoni (1988), Binmore (1989) et Thévenot (1994).

Reconnaître la dimension institutionnel de la coopération, c'est s'intéresser aux règles du jeu comme le niveau fondamental d'interaction entre les firmes, avant même les actions conduites dans le cadre de la coopération. La capacité à négocier, aménager et à ajuster ces règles du jeu au mieux des intérêts des acteurs est la marque distinctive de la coopération interfirmes.

CONCLUSION

Dans cet article, nous avons posé une question essentielle portant sur le statut reconnu aux processus de coopération interfirmes dans la littérature. Cette question est d'autant plus légitime que parmi les nombreuses études et recherches consacrées aux processus de coopération, peu de travaux se sont réellement intéressés à ce problème. S'agissant du statut de ces processus, la science économique ne s'y est intéressée que tardivement, comme nous l'avons mis en exergue. Il n'est pas étonnant que les économistes ne s'y soient pas penchés si récemment et surtout il n'est pas surprenant que ce soit dans le sillage de la théorie des coûts de transaction que la science économique ait posé explicitement la question du statut de la coopération. Dans cette construction théorique, c'est naturellement comme forme de coordination économique de nature hybride qu'est traitée la coopération, empruntant à la coordination sous forme de règles internes propres aux hiérarchies et à la coordination par le marché par le biais du système de prix. Quoique les apports de la théorie de transaction soient réels dans le souci d'explication des déterminants des formes de coordination, nous avons longuement insisté sur les insuffisances liées à l'approche transactionnelle. Le paradigme de la théorie des coûts de transaction est tel qu'il fait de la coopération, pourtant si répandue, une forme de coordination hybride et d'une certaine manière non pure par rapport à des formes de coordination que nous avons qualifiées de génériques. Ainsi, les alliances sont-elles analysées comme des formes « discrètes », selon Williamson (1991). Ce point de vue n'est pas très étonnant, dans la mesure où l'existence de la firme elle-même, dans la théorie des coûts de transaction, apparaît dans une perspective marginaliste fondée sur la problématique de l'intégration d'une transaction. Dans ce contexte, nous avons montré que la théorie de la firme sous-jacente à cette approche manquait de consistance en matière d'analyse de la dimension productive et créatrice de la firme.

Analysée plus profondément, la vision de la coopération proposée n'apparaît pas tant insuffisante que limitée : appliquée pour expliquer des formes particulières de coordination économique pour des relations entre des firmes situées à des stades distincts de filières, l'une

étant clairement fournisseur de l'autre, la théorie proposée obtient même une validation empirique qui n'est pas remise en cause par les chercheurs. Appliquée à des situations où la logique de l'échange n'est pas prédominante, la théorie se révèle peu appropriée à cerner des situations où les relations interfirmes mettent en jeu des firmes situées au même niveau de la filière. Ces situations sont davantage analysées par la littérature en management qui s'est beaucoup développée ces dernières années en parallèle du développement des processus coopératifs eux-mêmes. La floraison de ces travaux ne permet pas de mettre en exergue une véritable approche théorique intégrée des processus de coopération entre firmes, mais de cerner différentes motivations et différentes configurations de la coopération. A l'appui d'un certain nombre de références, nous avons également souligné qu'il est déjà difficile de s'entendre sur une définition unique de la notion de coopération, qui est appréhendée de manière très différente dans la littérature, sous des vocables différents : partenariats, collaborations, alliances etc. De cette diversité des approches, il apparaît toutefois un certain nombre de caractéristiques permettant de décrire les processus de coopération interfirmes qui nous intéressent dans le cadre de ce travail, et qui mettent en jeu des interdépendances entre firmes situées au même niveau de la filière, c'est-à-dire une interdépendance de leur fonction de production. Ces caractéristiques sont les suivantes et sont notamment mises en évidence par Koenig et Van Wijk (1992):

- les firmes gardent leur identité formelle, quel que soit le degré d'autonomie qu'elles maintiennent ;
- l'output de la coopération est à venir, et aucune information parfaite y afférent n'est disponible pour les acteurs ;
- les interactions entre les acteurs impliquent des mouvements de ressources réciproques (transfert d'actifs tangibles ou intangibles).

Au total, nous nous sommes centrés sur des accords de coopération établis dans la durée et qui mettent en jeu une interaction entre des organisations qui restent indépendantes et qui mettent en commun un certain nombre d'objectifs et d'actifs. Cette approche est en cohérence avec les définitions proposées par Koenig et Van Wijk (1992) ou Ingham (1994). Nous avons montré qu'ainsi entendue, la coopération apparaît comme une forme de coordination à part entière, c'est-à-dire générique, permettant d'assurer l'existence d'actions économiques qui ne pourraient voir le jour autrement. Elle n'est pas un mode supplétif et assure la coordination d'actions que les autres modes ne pourraient assurer ou que partiellement. Mais il n'existe pas pour l'instant de cadre conceptuel homogène suffisant pour appréhender la

diversité des approches mobilisées pour décrire et expliquer certaines formes de coopération. La tentative d'Aoki (1988) de proposer un modèle d'explication de la coopération comme un arbitrage entre la logique de diminution des coûts de fabrication d'un côté (par l'externalisation) et le souci d'accumuler des compétences (à travers l'intégration) est un modèle assez prometteur dans la mesure où la théorie de la firme qui le sous-tend est celle d'une firme dotée de ressources et de compétences. L'introduction de la notion de confiance est un élément intéressant mais là encore, la question de la spécificité des liens interfirmes n'est pas réellement traitée dans la littérature.

Dans cet article, nous avons proposé une approche originale dans laquelle nous mettons en évidence que la marque distinctive de la coopération interfirmes tient à l'endogénéité des règles du jeu régissant les rapports entre les acteurs. C'est elle qui confère à la coopération interfirmes la faculté de permettre la réalisation de jeux positifs prenant en compte les interdépendances entre firmes. Plutôt que d'entrer dans les débats traditionnels entre tenants de la théorie des coûts de transaction et théorie des ressources, qui peuvent s'imbriquer et se réconcilier (Combs et Ketchen, 1999), nous proposons dans ce papier une vision moins économique et centrée sur la stratégie des acteurs.

Il reste bien évidemment à approfondir la question de l'endogénéité des règles du jeu et plus encore, celle de l'émergence de l'institution coopérative. Par quels processus la volonté des acteurs conduit-elle à l'émergence d'une logique coopérative et sous quelles conditions ?

REFERENCES

- AKERLOF, G. (1970), The market for Lemons : Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, pp. 488-500.
- ANDERSEN, E. and SCHMITTLEIN, D.C. (1984), Integration of the Sales Force : An Empirical Examination, *Rand Journal of Economics*, 15, pp. 234-254.
- AOKI, M. (1984), *The Co-operative Game Theory of the Firm*, Clarendon Press.
- AOKI, M. (1988), *Information, Incentives, and Bargaining in Japanese Economy*, Cambridge University Press.
- ARROW, K.J.(1974), *The limits of organization*, The Fels lectures on Public Policy analysis. Norton New-York, 86 p.
- BARREYRE, P-Y, et BOUCHE, M. (1988), Les politiques d'impartition, *Revue française de Gestion*, pp. 138-147.
- BARREYRE, P-Y. (1978), Les choix de sous-traitance dans la stratégie de l'entreprise", *Revue Française de Gestion*, n°6, pp. 61-76.

- BAUDRY, B. (1993), Partenariat et sous-traitance : une approche par la théorie des incitations, *Revue d'Economie Industrielle*.
- BAUDRY, B. (1995), *L'économie des relations interentreprises*, La Découverte, Paris.
- BENZONI, L. (1988), « Approches de la concurrence en Economie industrielle », in *Traité d'Economie Industrielle*, Economica, pp. 462-477.
- BUCKLEY, P.J et CASSON, A. (1988), « A theory of Cooperation in International Business », in Contractor, F.J., Lorange, P. (eds), *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books, MA.
- CHANDLER, A.D. (1972), *Stratégies et structures de l'entreprise*, Editions d'Organisation.
- COASE, R.H. (1937), « The Nature of the Firm », in Williamson, O.E., Winter, S.G. (eds), *The Nature of the Firm*, Oxford University Press, Oxford, 1991.
- COEURDEROY, R. et QUELIN, B. (1997), L'économie des coûts de transaction, un bilan des études empiriques, *Revue d'Economie Politique*, Mars.
- COMBS, J.G., KETCHEN, D.J. (1999), Explaining Interfirm Cooperation and Performance : toward a Reconciliation of Predictions from the Resources-Based View and Organizational Economics, *Strategic Management Journal*, 20 (9), pp. 867-888.
- COMMONS, J.R. (1950), *The Economics of Collective Action*, Madison, WI:University of Wisconsin Press, re-edited in 1970.
- CONTRACTOR, F.J. ; LORANGE, P. (1988), « Why Should Firms Cooperate », in Contractor, F.J., Lorange, P. (eds), *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books, MA., pp. 3-29.
- DOSI, G. (1984), *Technical change and industrial transformation*, Londres, Mac Millan.
- DOZ, Y. (1992), « The role of Partnerships and Alliances in the European Industrial Restructuring », in Cool, K., Neven, DJ., Walter, I. (eds), *European Industrial Restructuring in the 1990s*, Macmillan Press Ltd.london.
- DUSSAUGE, P. et GARRETTE, B. (1990), Les alliances stratégiques : analyse et modes d'emploi, *Cahier de recherche 375*, Groupe HEC.
- GAFFARD, J.L. (1989), Marchés et Organisation dans les stratégies technologiques des firmes industrielles, *Revue d'Economie Industrielle*, n°48, pp. 35-51.
- GAFFARD, J.L. (1990), *Economie industrielle et de l'Innovation*, Dalloz, Paris.
- GAFFARD, J.L. (1990), Stratégies de mobilité et formes organisationnelles, quelques repères analytiques, *Revue d'Economie Industrielle*, n°51, 1er trimestre, pp. 226-237.
- GARETTE B., et DUSSAUGE P. (1995), *Les stratégies d'alliance*, Les Editions d'Organisation. Paris.
- GARETTE, B. (1989), Actifs spécifiques et coopération, *Revue d'Economie Industrielle*, n° 59.
- GARETTE, B. (1991), *Les alliances entre firmes concurrentes : configurations et déterminants du management stratégique*, Thèse de doctorat, Groupe HEC.
- GEST (1986), *Grappes technologiques. Les nouvelles stratégies d'entreprises*. Paris, Mc Graw-Hill, Coll.Stratégie et Management.
- GULATI, R. (1998), Alliances and networks, *Strategic Management Journal*, 19 (4), pp. 293-317.

- HAGEDOORN, J. (1990), Organizational modes of inter-firm cooperation and technology transfer, *Technovation*, Vol. 10, n°1, pp. 17-30.
- HAGEDOORN, J. (1993), Understanding the rationale of strategic technology partnering : interorganizational modes of cooperation and sectoral differences, *Strategic Management Journal*, Vol. 14, pp. 371-385.
- HAMEL, G. ; DOZ, Y.L. ;PRAHALAD, C.K. (1989), Collaborate with your competitors and win, January-February, *Harvard Business Review*.
- HARRIGAN, K. (1985), *Strategies for joint-ventures*, Lexington Books.
- HERGERT, M.; MORRIS, D. (1988), Trends in International Collaborative Agreements, *Columbia Journal of world business*, vol 22, n°2.
- IMAI, K et ITAMI, H. (1984), Interpretation of Organization and Market, Japan's Firms in the Comparison with the US, *International Journal of Industrial Organization*, n°2, pp. 285-310.
- INGHAM, M. (1994), L'apprentissage organisationnel dans les coopérations, *Revue Française de Gestion*, janvier-février, pp. 105-121.
- JACQUEMIN, A. (1988), Cooperative Agreements in R&D and European Antitrust Policy, *European Economic Review*, n°32, pp. 551-560.
- JACQUEMIN, A. (1988), Echanges internationaux et stratégies collusives, *Recherches Economiques de Louvain I*.
- LEWIS, D.K. (1965), *Convention, a philosophical study*, Harvard University Press.
- LORANGE, P. and ROOS, J. (1992), *Strategic alliances : Formation, implementation and evolution*, Blackwell Publishers.
- MALTZ, A. (1993), Private Fleet Use : A transaction Cost Model, *Transportation Journal*, 32, pp. 46-53.
- MARITI, P. SMILEY, R.H. (1983), Cooperative Agreements and the Organization of the Industry, *The Journal of Industrial Economics*, vol. 31, pp. 437-451.
- MONTEVERDE, K. et TEECE, D. (1982), Appropriable Rents and Quasi-Vertical Integration, *Journal of Law and Economics*, 25, pp. 321-328.
- MORRIS, D. and HERGERT, M. (1987), Trends in international collaborative agreements, summer, *Columbia Journal of World Business*.
- MORVAN, Y. (1991), Fondements d'économie industrielle, Chapitre "Réseaux et coopération inter-firmes", pp. 463-483, *Economica*, Paris.
- MYTELKA, L.K. (1986), La gestion de la connaissance dans les entreprises multinationales... Vers la formation d'oligopoles technologiques, *Economie et Prospective Internationale*, N°20, 3e trimestre.
- MYTELKA, L.K. (1988), "New forms of international competition : strategic alliances and the European ESPRIT Programme", contribution pour le 24ème congrès mondial de l'*International Political Science Association*, Washington, Août.
- NIOCHE, J.P. et TARONDEAU, J.C. (1998), Introduction : les stratégies d'entreprise face aux réglementations publiques, *Revue Française de Gestion*, n°119, juin-juillet-août, pp. 70-74.

- NORTH, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- PALAY, T. (1981), *The Governance of Rail Freight Contracts: A Comparative Institutional Approach*, Unpublished doctoral dissertation, University of Pennsylvania.
- PALAY, T. (1984), Comparative institutional economics : The governance of rail freight contracting, *Journal of Legal Studies*, vol. XIII, June.
- PENROSE, E. (1959), *The theory of the Growth of The Firm*, Basic Blackwell, Oxford.
- PRAHALAD, C.K. and HAMEL, G. (1990), The core competences of the corporation, *Harvard Business Review*, 68 (3), pp. 79-91.
- QUELIN, B. (1996), Coopération inter-entreprises et création de ressources, dans Ravix, J.L. (ed). *Coopération inter-firmes et organisation industrielle*, CNRS Editions, 312, p.
- RAVIX, J-L. (1990), L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Richardson, *Revue d'Economie Industrielle*, n°51, 1er trimestre, pp. 202-225.
- RICHARDSON, G. (1972), The organization of industry, *Economic Journal*, 82, pp. 883-896.
- RING, P.S, and VAN de VEN, A.H. (1992), Structuring Cooperative Relationships Between Organizations, *Strategic Management Journal*, Vol. 13 N°7, October, pp. 483-498.
- RULLIERE, J-L., TORRE, A. (1995), Les formes de coopération inter-entreprises, *Revue d'Economie Industrielle*, Numéro Spécial, pp. 215-246.
- RUMELT, R.P. (1984), « Toward a strategic Theory of the Firm », in Lamb, R. (ed.), *Competitive Strategic Management*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J.
- SAPIENZA, A. (1980), Strategic alliances in biotechnology, *working paper*, Harvard University School of Public Health.
- SCHOTTER A. (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*, New York : Cambridge University Press.
- SHAN, W, WALKER, G., KOGUT, B. (1994), Interfirm cooperation and startup innovation in the biotechnology industry, *Strategic Management Journal*, Vol. 15, pp. 387-394.
- SHELANSKI, H. (1991), *Empirical Research in Transaction Cost Economics : A survey and Assessment*, Mimeo, University of California, Berkeley, Department of Economics.
- STRATEGOR. (1993), *Stratégie, structure, décision, Pouvoir, politique générale d'entreprise*, ouvrage collectif du département "Stratégie et politique d'entreprise du Groupe HEC", InterEditions.
- TARONDEAU, J.C. (1998), Les frontières du management stratégique, *Management International*, Spring, vol. 2, n°2.
- THEVENOT, L. (1989), « La trame des organisations », in Globokar, T., *Entreprise, société, communauté*, Editions Autrement.
- URBAN, S., VENDEMINI, S. (1994), *Alliances stratégiques coopératives européennes*, DeBoeck Université, 254 p.
- VAN de VEN, A.H. (1993), The institutional theory of J.R. Commons : A review and commentary, *Academy of Management Review*, January.

- VON HIPPEL, E. (1987), Cooperation Between Rivals : Informal Know-How Trading, *Research Policy*, vol. 16, pp. 291-302.
- VON HIPPEL, E. (1988), *The sources of innovation*, Oxford University Press.
- VON NEUMANN, J. and MORGENSTERN, O. (1944), *The theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, N.J: Princeton University Press.
- WALKER, G. et POPPO, L. (1991), Profit Centers, Single-Source Suppliers, and Transaction Costs, *Administrative Science Quarterly*, 36, pp. 66-87.
- WALKER, G. et WEBER, D. (1984), A transaction Cost Approach to Make or Buy Decisions, *Administrative Science Quarterly*, 29, pp. 373-391.
- WILLIAMSON, O.E. (1971), The Vertical Integration of Production : Market Failure Considerations, *American Economic Review*, 61, pp. 112-123.
- WILLIAMSON, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O.E. (1979), Transaction-cost economics : the Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, october, pp. 233-261.
- WILLIAMSON, O.E. (1981), The Modern Corporation : Origins, Evolution, Attributes, *Journal of Economic Literature*, vol. XIX, pp. 1537-1568.
- WILLIAMSON, O.E. (1985), *The Economic Institutions of capitalism*, Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O.E. (1991), Comparative Economic Organization : the analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly*, vol. 31, pp. 269-296.