

Une interprétation de la coopération inter - entreprises en termes de pouvoir informationnel

GUILLOUZO Raymond
Université de Rennes 2
LESSOR
MCF de Sciences de gestion

6 Av. Gaston Berger
35043 Rennes Cedex

Tel : 02 99 14 18 17
Fax : 02 99 14 17 85
E-mail :
raymond.guillouzo @ uhb.fr

Adresse personnelle :

Lenunez
56400 Plumergat
Tél : 06 13 50 57 39

THEPAUT Yves
Université de Rennes 2
LESSOR
MCF de Sciences économiques

6 Av. Gaston Berger
35043 Rennes Cedex

Tel : 02 99 14 18 15
Fax : 02 99 14 17 85
E-mail :
yves.thepaut @ uhb.fr

Adresse personnelle :

5 rue Brezin
75014 Paris
Tél : 01 45 42 39 64

Une interprétation de la coopération inter - entreprises en termes de pouvoir informationnel

Introduction

Il peut sembler paradoxal d'introduire le concept de pouvoir dans la coopération inter - firmes dès lors que cette forme d'organisation est habituellement présentée comme le résultat d'un consensus, la confiance entre partenaires étant souvent avancée comme l'une de ses principales clés de réussite [Koenig & Van Wijk, 1992]. Pourtant, les accords de coopération, qui s'inscrivent dans la conduite stratégique des entreprises, impliquent généralement des relations de pouvoir potentiel si l'on retient une approche du pouvoir qui repose sur des dissymétries entre agents économiques [Perroux, 1961]. L'une des formes d'inégalité entre unités économiques repose sur l'asymétrie informationnelle constamment régénérée par l'action délibérée ou non des agents. Dès lors, l'alliance peut également être interprétée en termes de pouvoir lié à l'information qui s'exerce selon diverses modalités en fonction des stratégies adoptées.

Si diverses approches, notamment en sociologie des organisations, font référence au pouvoir lié à l'information pour expliquer les comportements des agents et le fonctionnement des organisations, ce thème a été peu conceptualisé et systématisé dans les problématiques des sciences économiques et de gestion. Dans le domaine de la coopération inter - firmes, un examen des travaux qui se sont attachés à cerner les déterminants théoriques des accords montrent que le « pouvoir informationnel » n'est pas pris en compte comme facteur explicatif à part entière, même si certaines analyses introduisent la notion de « pouvoir de négociation » [Mucchielli & Saucier, 1993] qui relève de divers facteurs dont l'information [Porter, 1980]. C'est cette lacune que nous souhaitons combler en mobilisant le concept de « pouvoir informationnel » pour apporter un éclairage nouveau de la coopération inter-firmes. L'étude de cas d'accords nous permet d'illustrer la thèse que nous défendons mais n'a pas vocation à constituer une large validation empirique de cette approche.

Cette contribution se propose, dans la première partie, de mettre en évidence les déterminants théoriques de la coopération inter - firme envisagés en procédant à une revue de la littérature sur les alliances [I.1], puis de montrer la pertinence du concept de « pouvoir informationnel » dans le contexte actuel du « paradigme informationnel » [I.2]. La seconde partie procède à une application de ce concept à la compréhension des accords de coopération en montrant que ce type de pouvoir s'exerce dans toutes les catégories d'accords examinés [II.1] et que, dès lors, il peut être envisagé comme facteur explicatif complémentaire des alliances [II.2].

I – Un dépassement nécessaire des explications habituelles de la coopération inter-firmes.

Les explications des accords de coopération renvoient à divers courants d'analyse et il importe, dans un premier temps, de recenser les travaux les plus significatifs de manière à examiner leurs apports respectifs et leurs points de convergence ou de divergence, et de dégager une catégorisation des thèmes caractéristiques et distinctifs des analyses [I.1]. Ces travaux accordant peu de place aux questions de pouvoir en général

et de pouvoir lié à l'information en particulier, nous justifions le recours au concept de « pouvoir informationnel » comme clé d'analyse des réalités économiques actuelles [1.2].

I.1 – Les déterminants théoriques de la coopération : une revue

Si le thème des accords de coopération a suscité de nombreux travaux notamment dans les champs disciplinaires des sciences de gestion et de l'économie industrielle, force est de constater qu'il n'existe pas à l'heure actuelle de théorie standard de la coopération inter-firmes [Dulbecco, 1991]. La littérature existante est tout à la fois riche, fragmentée et largement débattue.

Un essai de synthèse des différentes approches théoriques conduit à distinguer trois courants dominants : les analyses qui sont fondées sur la notion de contrats [I.1], celles qui perçoivent la firme comme une collection de ressources [I.2] et celles qui l'abordent en tant que compétitrice sur le marché [I.3].

I.1.1 – Les approches fondées sur la théorie des contrats

La théorie néo-classique des contrats – et plus particulièrement la théorie des coûts de transaction – constitue certainement la source la plus féconde en matière de travaux sur les déterminants de la coopération inter-firmes. Cette approche consiste à appréhender la firme comme un "nœud de contrats".

Dans la lignée des travaux de Coase [1937] dont les travaux sont focalisés sur la dichotomie marché – hiérarchie, Williamson [1975, 1985] précise la notion de coûts de transaction liés aux imperfections du marché et envisage des formes « hybrides » se situant le long d'un « continuum » entre marché et hiérarchie : les accords de coopération se justifient quand les actifs engagés sont moyennement spécifiques et la fréquence des transactions élevée.

Des recherches complémentaires ont été menées pour développer une approche plus englobante des accords : la coopération inter-firmes est analysée comme un mode d'organisation intermédiaire qui pallie les imperfections des deux modes purs d'allocation des ressources que sont le marché et la hiérarchie [Imai et Itami, 1984]. Elle permet de se préserver à la fois du risque d'opportunisme inhérent à une relation de marché et de coûts bureaucratiques élevés liés à l'organisation hiérarchique, et génère une "quasi-rente relationnelle" [Aoki, 1988]. Par rapport à une relation pure de marché, la coopération permet une réduction de l'incertitude par la détermination *ex-ante* d'arbitrages et l'instauration de routines d'une part, la minimisation des coûts de la relation qui résulte généralement du remplacement de contrats récurrents par un contrat à long terme d'autre part [Venard, 1992]. L'accord s'affirme comme une structure adaptée, par comparaison à l'intégration, quand les coûts de transaction sur le marché et "de transition" vers la hiérarchie sont élevés [Ciborra, 1991]. De leur côté, Hill et Kim [1988] proposent une modélisation du choix entre l'accord de licence et l'intégration totale, fondée sur le concept de coûts de transaction.

Les partenariats entre équipementiers et constructeurs dans l'industrie automobile [Walker & Weber, 1984], entre fournisseurs de composants et constructeurs informatiques [Combe, 1994], ou plus largement entre donneurs d'ordre et sous traitants [Baudry, 1995] trouvent également une justification dans la réduction des coûts de transaction. Hennart [1988, 1991] explique la constitution de joint-ventures

internationales, basées sur un partage de la propriété et du contrôle et un engagement réciproque de ressources, par la spécificité des actifs mis en oeuvre et une forte incertitude en matière de performance.

Mais, si le paradigme des coûts de transaction présente un intérêt analytique manifeste, il n'apporte qu'une réponse partielle aux pratiques de coopération entre firmes [Gaffard, 1990], en se limitant à une approche statique [Lazaric, 1994] sur la base de coûts difficiles à mesurer et même à approximer [Brousseau, 1989]. De plus, les coûts bureaucratiques ne sont pas clairement identifiés par Williamson [Russo, 1992] qui ne fait qu'évoquer leur existence. Dès lors, le modèle transactionnel ne semble pas pleinement satisfaisant pour expliquer des opérations de plus en plus nombreuses d'externalisation de certaines activités par les firmes, sans recours à une transaction pure de marché.

Quelques auteurs [Montmorillon (de), 1989 ; Mahoney, 1992 ; Leclère, 1996] mobilisent la théorie de l'agence [Alchian & Demsetz, 1972 ; Jensen & Meckling, 1976 & 1979] en complémentarité de la théorie des coûts de transaction. La théorie de l'agence, qui véhicule un vocabulaire et des hypothèses souvent identiques ou proches de la théorie des coûts de transaction, s'intéresse aux relations entre les membres des organisations et est donc mieux à même de cerner les coûts au sein de la hiérarchie. Elle reprend notamment le rôle de l'information asymétrique comme source de comportements opportunistes. Les recherches qui associent ces deux courants conçoivent la coopération inter-firmes comme un mode de coordination qui minimise les coûts de transaction (coûts externes) et les coûts d'agence (coûts internes). Les accords de coopération s'inscrivent comme le résultat :

- d'une "internalisation externalisée" autorisant une réduction des coûts de transaction élevés sans engendrer les coûts d'agence liés à une pleine intégration ;
- d'une "externalisation internalisée" éliminant certains coûts d'agence jugés excessifs sans avoir à supporter les coûts externes d'une transaction pure de marché.

La coopération est donc une structure de coordination qui permet une minimisation du couple coûts de transaction - coûts d'agence et se positionne entre marché et hiérarchie.

Ce schéma de réflexion, fondé sur une complémentarité des théories de l'agence et des coûts de transaction, semble certes séduisant, mais force est de constater qu'il n'emporte pas pleinement l'adhésion. Le caractère peu opératoire et la vision réductrice de la théorie des contrats font qu'elle n'apparaît pas totalement pertinente, d'autant qu'une structure de coopération n'exclut pas la présence concomitante de coûts de transaction et d'agence conséquents car elle n'exclut pas l'éventualité d'une asymétrie de l'information et le risque de comportements opportunistes. Dans le cas d'une alliance stratégique, le problème de surveillance et de contrôle de l'opportunisme peut s'avérer plus complexe que dans le cadre de la hiérarchie [Mucchielli & Saucier, 1993]. Par ailleurs, les avantages en matière de coûts ne sont jamais absolus et sont la plupart du temps inconnus [Dulbecco & Rocchia, 1996], sans oublier que l'arbitrage entre les divers modes de coordination ne saurait se décider sur les seuls critères de coûts.

La théorie des contrats apporte certes, *a posteriori*, un élément d'explication à l'émergence de certaines formes de coopération, comme le partenariat vertical, mais elle n'est pas à même d'embrasser la complexité des formes d'organisation économiques [Baudry, 1995]. Dans cette approche, un accès inégal à l'information constitue l'un des éléments justificatifs du recours aux accords.

I.1.2 – Les approches fondées sur la théorie des ressources,

Cette approche, qui regroupe les travaux les plus récents et les plus novateurs, a en commun avec la théorie des coûts de transaction le concept d'actifs spécifiques, mais elle s'inscrit clairement dans une perspective dynamique. La théorie des ressources trouve son origine dans les travaux de Penrose [1959] qui analyse la firme comme une collection de ressources physiques et humaines. Les premiers prolongements se sont surtout attachés à préciser la notion de ressources auxquelles sont généralement associées les compétences ou les capacités [Amit & Schoemaker, 1993]. Elles peuvent être tangibles ou intangibles [Wernerfelt, 1984], codifiables ou tacites [Dosi, 1982], la firme étant alors appréhendée comme "une base de ressources et de connaissances" [Dosi, 1988], un ensemble de "compétences foncières" [Teece, 1988], "un coeur de compétences" [Prahalad & Hamel, 1990], ou un "pôle de compétences métier et de capacités organisationnelles" [Stalk, Evans & Shulman, 1992].

Les auteurs qui se sont intéressés à la théorie des ressources s'inscrivent généralement dans un cadre évolutionniste ou néo-schumpétérien : chaque firme détient un patrimoine technologique propre [Dosi, 1982] et suit une trajectoire spécifique [Nelson & Winter, 1982]. Ils notent le rôle essentiel des processus d'apprentissage dans l'acquisition des compétences. La croissance de la firme passe par l'exploitation et la valorisation de ressources existantes et par le développement de ressources nouvelles [Penrose, 1959 ; Wernerfelt, 1984 ; Quélin, 1996].

L'accès aux compétences, notamment celles qui présentent un caractère tacite, s'avérant problématique par le canal du marché ou par le biais d'une fusion-acquisition [Combe, 1998], plusieurs travaux s'attachent à montrer la supériorité de la coopération comme outil de création, de transfert et de valorisation des ressources et compétences d'une firme.

Selon Doz & Schuen [1988], la coopération permet à la firme de concentrer ses ressources sur ses compétences de base en confiant la réalisation de certaines tâches à des partenaires. C'est le cas notamment de l'entreprise textile Benetton qui a progressivement externalisé ses activités amont et aval en confiant la fabrication à des sous-traitants et la distribution à des partenaires commerciaux.

Des études empiriques montrent également que les firmes se procurent les ressources dont elles ont besoin dans le cadre de relations à caractère coopératif de longue durée qu'elle tissent autour d'elles [Bidault, 1993], et les alliances permettent d'avoir accès à des ressources rares et spécifiques, c'est-à-dire au cœur de compétences d'autres firmes [Crouse, 1991].

La coopération constitue une structure adaptée pour combiner des ressources tacites et complémentaires [Hennart, 1988] et facilite l'acquisition et l'échange de ces compétences [Kogut, 1988] dans la mesure où l'interaction répétée et personnalisée entre les partenaires d'une alliance renforce les capacités d'apprentissage [Combe, 1998]. Ainsi, l'accord de licences croisées permet de valoriser une technologie détenue et de se procurer, en contrepartie, des technologies non maîtrisées [Ohmae, 1990]. Dans le segment des mémoires Dram de l'industrie informatique, des accords ont permis aux firmes américaines d'échanger des compétences en matière de conception contre la maîtrise japonaise des technologies de production [Chesnais, 1989]. En se fondant sur l'étude approfondie de cinq accords, Ingham [1994] montre que le domaine de

l'apprentissage dépasse le cadre strict des savoirs scientifiques et des savoir faire techniques pour intégrer les techniques de management organisationnel.

Mais la coopération contribue également à la création de compétences nouvelles, notamment au travers des accords R&D qui influent directement sur la rapidité d'aboutissement d'une recherche et sur le niveau de performances des innovations [Delapierre, 1991 par la duplication des ressources et l'adjonction d'actifs complémentaires. Une recherche menée par Von Hippel [1988] dans le domaine de l'instrumentation scientifique et portant sur une centaine d'innovations a montré qu'une collaboration suivie entre utilisateurs potentiels et producteurs de technologie a joué un rôle déterminant dans la conception et le développement des innovations. Ce rôle des accords, comme source de création de compétences fondé sur un apprentissage par interaction est également développé dans les travaux de Håkansson [1987], Lundvall [1988] et Mustar [1988].

La coopération constitue un mode d'exploitation intelligente des ressources disponibles [Hamel & Prahalad, 1995] et contribue à valoriser et enrichir le portefeuille de compétences des firmes. Si l'information n'est pas explicitement analysée dans cette approche, elle peut aisément être appréhendée comme une ressource à part entière des firmes, et la coopération constitue alors une voie de transfert, d'échange ou de création d'information. La théorie des ressources nous paraît particulièrement adaptée pour expliquer les accords qui mettent en oeuvre des complémentarités mais semble insuffisante pour expliquer les alliances entre firmes concurrentes, dont les motivations relèvent souvent d'une volonté d'influer sur les structures de marché.

I.1.3 – Les approches fondées sur la théorie des marchés

Si les deux approches précédentes font implicitement référence à une préoccupation de maintien ou d'acquisition d'un avantage concurrentiel fondée sur la recherche d'une minimisation de coûts ou la valorisation et l'enrichissement des compétences détenues, elles ne prennent pas en compte les stratégies des firmes pour influencer sur la dynamique des structures de marché.

Une troisième catégorie de travaux situe explicitement les accords de coopération au niveau de l'exercice du jeu concurrentiel. Ces recherches appréhendent la firme comme compétiteur sur le marché et s'inscrivent dans une perspective de "lutte - coopération" [Perroux, 1958], de "collaboration compétitive" [Doz, Hamel & Prahalad, 1989], de "coopétition" ou "co-ompétition". La quasi-totalité des études menées établissent une relation entre le développement des accords et l'évolution des règles et mécanismes de la concurrence, la coopération constituant un outil particulièrement performant de la stratégie concurrentielle des firmes [Dulbecco & Rocchia, 1996].

Le paradigme des jeux [Von Neumann & Morgenstern, 1944] est souvent mobilisé pour montrer la pertinence de comportements d'alliances. Les développements portent, pour l'essentiel, sur les "jeux non coopératifs" qui mettent en présence des firmes en interaction mais dont les intérêts sont opposés [Guerrien, 1993]. La figure du dilemme du prisonnier est de nature à rendre compte des avantages et des inconvénients à entrer dans un accord ou à s'en tenir à l'écart [Michalet, 1988].

Prenant l'exemple des firmes japonaises, certains auteurs s'attachent à montrer qu'en s'alliant avec des concurrents étrangers ces firmes mettent en oeuvre des mécanismes d'appropriation des compétences des partenaires qui se retrouvent affaiblis,

l'alliance profitant essentiellement aux firmes nipponnes [Turcq, 1985 ; Reich & Mankin, 1986 ; Gerlach, 1987 ; Doz, Hamel & Prahalad, 1988]. Dans cette logique, Jacquemin [1987] s'est intéressé à la rivalité entre partenaires et dresse une liste des intentions agressives susceptibles de se manifester lors d'une collaboration : volonté de s'emparer d'un maximum d'informations, de débaucher certaines ressources - clés, de bénéficier d'un effet d'apprentissage accéléré pour rattraper ou dépasser son partenaire, chantage au changement de coalition, ...

D'autres travaux font référence au modèle de course [Guesnerie & Tirole, 1985] et montrent que les alliances de R&D sont de nature à procurer un gain spécifique mais également un gain stratégique quand deux firmes s'allient contre une troisième [Mucchielli, 1991], tandis que la coopération peut contribuer à maintenir, voire à consolider la position des firmes leaders dans la course à l'innovation [Combe, 1996].

Vickers [1985], de son côté, analyse les joint ventures de R&D comme des manœuvres de dissuasion à l'entrée par une préemption sur des firmes postulantes. De même, dans un contexte de course à la standardisation d'une technologie, les stratégies d'alliances permettent d'ériger des barrières à l'entrée par la signatures d'accords de seconde source qui ont pour effet de dissuader les partenaires de développer leur propre technologie [Combe, 1997]. Elles contribuent également à générer des rendements croissants d'adoption [Guillouzo, 1998], dont Arthur a souligné le rôle majeur dans la diffusion d'une technologie et leur contribution à l'émergence d'un modèle dominant.

S'appuyant sur le modèle de production internationale [Dunning, 1988], Gugler [1991] met en évidence les apports des alliances transnationales comme réponse adaptée à la mondialisation des marchés.

Ces approches par la théorie des marchés sont à même d'expliquer la constitution de bon nombre d'alliances entre concurrents où les rapports de pouvoir sont très présents, l'information constituant une source d'avantage concurrentiel parmi d'autres.

Ce survol des principaux travaux consacrés à la coopération inter-firmes montre que les diverses approches étudiées se complètent plus qu'elles ne s'opposent et atteste d'une théorie de la coopération en émergence, nourrie d'influences diverses empruntées à des courants théoriques actuels de l'analyse économique et du management stratégique. Si chaque corpus théorique ambitionne d'expliquer la coopération inter-firmes dans sa globalité, force est de constater qu'une approche prise isolément n'est à même de justifier qu'une catégorie précise d'accords.

Nous avons pu constater que si l'information est présente dans ces trois approches, son rôle dans la coopération, notamment au travers du pouvoir lié à sa détention, n'est pas explicitement analysé. C'est une clé de lecture que nous souhaitons développer pour apporter une explication complémentaire du comportement des firmes engagées dans une logique de coopération.

I.2 – L'information comme source de pouvoir : fondements et apports

Dans le contexte de la mutation actuelle de l'économie, le concept de « pouvoir informationnel » apparaît approprié pour contribuer à rendre compte des réalités économiques contemporaines, telles que la dynamique de la coopération inter-firmes. L'analyse des transformations induites par cette mutation qui débouche sur une « économie informationnelle » conduit à préciser le sens de cette expression et des

notions d'information et de pouvoir [I.2.1]. Le concept de « pouvoir informationnel » peut alors être précisé [I.2.2], ainsi que le cadre analytique de notre démarche [I.2.3].

I.2.1 – Les transformations induites par la mutation informationnelle

Des travaux échelonnés sur près d'un demi-siècle permettent de soutenir la thèse de l'émergence d'une « société de l'information » [Machlup, 1962; Porat, 1977; Baumol et alii, 1989; Lojkine, 1992; Lantner, 1993; De Bandt, 1995]. La mutation de l'économie est liée à la révolution des technologies de l'information et de la communication. Le rôle croissant de l'information dans les processus de production, d'échange et de pouvoir ressort de l'analyse économique de cette mutation qui est dès lors qualifiée d'informationnelle puisqu'elle associe conjointement information et technologie informationnelle dans les transformations en cours. Elle donne naissance à une « économie informationnelle » définie comme *un système de production et de consommation dans lequel l'information et les technologies de l'information jouent un rôle central aux plans qualitatifs et quantitatifs*. C'est une économie où les ressources informationnelles influencent aussi en profondeur les rapports de pouvoir. Il s'agit d'un nouveau "système technique", au sens de Gille [1968], qui se met progressivement en place sur la base d'un équilibre technico-économique profondément transformé. Il est fondateur d'une nouvelle organisation économique et sociale et porteur d'une nouvelle croissance économique.

Ce modèle de développement économique appelle une définition et une typologie de l'information adaptées à la compréhension du rôle que joue celle-ci comme vecteur de pouvoir. A partir de diverses approches théoriques de l'information [Thépaut & Sakalaki, 1987, 1993], nous proposons la définition suivante : *l'information est ce qui forme ou qui transforme une représentation dans la communication complexe entre un système, un individu par exemple, et son environnement naturel, institutionnel ou humain*.

Cette définition est très générale et recouvre trois types d'informations distingués en appliquant comme critères, le degré d'élaboration de l'information et le degré d'influence des individus au cours du processus de communication :

1/ l'information-donnée. Ce type d'informations présente le degré le plus faible de l'élaboration. Il s'agit de données brutes, comme un simple relevé de prix.

2/ l'information-connaissance. Cette catégorie est construite en tenant compte du travail consacré à la formalisation et à la transformation de l'information en connaissance. Il s'agit de la connaissance transmissible sous forme de flux informationnels, c'est-à-dire de la connaissance codifiée ou formelle. Cette information est plus ou moins spécifique selon son degré d'élaboration : il existe en fait un continuum d'informations qui part du degré le plus faible d'élaboration (information donnée) vers des informations de plus en plus complexes (information connaissance), mais qui restent transmissibles.

3/ l'information-relation. C'est l'information qui prend son sens et exerce une influence dans la communication entre individus. Elle recouvre un caractère subjectif à la différence des deux premières catégories.

Cette définition et cette typologie de l'information sont adaptées à l'économie contemporaine et contribuent à la définition du pouvoir informationnel.

I.2.2 – Le concept de « pouvoir informationnel »

La notion de pouvoir est développée dans de nombreuses disciplines des sciences sociales et humaines comme l'anthropologie [Balandier, 1991], la philosophie [Foucault, 1976-1984], l'économie [Perroux, 1961 ; Simon, 1973], la gestion [Mintzberg, 1983], la sociologie [Crozier & Friedberg, 1977], la psychologie sociale [Moscovici, 1984] et les sciences politiques [Cayrol, 1986], pour ne citer que quelques références de la période récente.

Nous nous appuyons dans ce travail sur diverses approches pour définir le pouvoir informationnel au sens de l'influence et du pouvoir exercé grâce à l'information, en le distinguant à la suite de Mintzberg [1983] d'autres formes de pouvoir telles que la contrainte ou l'autorité. Cette conception nous semble conforme aux pratiques de coopération fondées sur la libre adhésion.

Le pouvoir, perçu comme une forme particulière de relation humaine [Friedrich, 1956], est donc une relation et non un attribut des acteurs [Crozier & Friedberg, 1977]. Dans ce rapport, il apparaît comme la capacité de faire accomplir par autrui, en tout ou en partie, ce que l'on veut qu'il fasse [Jacquemin, 1967]. Mais le pouvoir n'implique pas obligatoirement un lien hiérarchique et peut relever de la persuasion, action visant à influencer [Simon, 1983]. Le pouvoir, envisagé comme la capacité d'exercer une influence, renvoie à l'existence d'une opposition, d'un conflit [Kahn, 1964], et doit être considéré comme une réalité normale, quasi-permanente relevant d'un comportement qui vise une influence effective et nette [Jacquemin, 1967], de manière à obtenir à travers un échange inégal [Dahl, 1957], un avantage net : le pouvoir est un rapport de force dont l'un peut retirer davantage que l'autre mais où l'un n'est jamais totalement démuné face à l'autre [Crozier & Friedberg, 1977]. En définitive, l'essence du pouvoir réside dans la relation dissymétrique découlant de l'inégalité de l'action et de la réaction de l'agent [Perroux, 1961].

La recherche du pouvoir en vue d'obtenir un avantage économique net constitue selon nous une composante du comportement des agents économiques, individus ou entreprises. Les agents sont considérés comme des acteurs de la vie économique qui adoptent des comportements actifs d'obtention du pouvoir et mettent en œuvre des rapports de force et des stratégies dont le résultat escompté est un avantage net. L'une des stratégies employées consiste à manipuler l'information, celle-ci étant un moyen typique dont use le pouvoir dans le domaine économique. C'est la détention inégale d'information qui se trouve à la base de l'inégalité d'action et de réaction des agents en interrelation dans l'économie et crée une relation dissymétrique. Nous fondons le concept de « pouvoir informationnel », notamment sur cette relation d'inégalité qui résulte de l'asymétrie d'information.

La notion de « pouvoir informationnel » repose plus précisément sur six hypothèses environnementales et comportementales des agents économiques : l'asymétrie de l'information, la rationalité limitée, le comportement actif des agents, l'inégalité des agents, la recherche de l'intérêt individuel maximal et la non neutralité de l'information [Thépaud, 1997]. Elles sont posées comme représentatives du comportement des acteurs insérés dans une économie où l'information joue un rôle déterminant dans les processus de production, de consommation et de pouvoir, et qui se servent de l'information comme variable stratégique de pouvoir en vue d'obtenir un

avantage économique. Mais il ne s'agit que d'un pouvoir potentiel, c'est-à-dire d'une capacité qui peut ou non être exercée.

A partir de ce corps d'hypothèses et des approches précédentes qui ont permis de cerner les diverses dimensions du pouvoir dans la société et l'économie contemporaines, nous proposons la définition suivante du "pouvoir informationnel" en économie : *le pouvoir informationnel d'une unité économique est sa capacité de modifier, par action directe ou indirecte, au moyen de l'information, le comportement, les conditions ou les résultats économiques d'autres unités, dans le but d'obtenir un avantage économique net* [Thépaut, 1997]. L'avantage économique net est un avantage de prix, de profit, de part de marché, etc. Ainsi le pouvoir informationnel procure à l'agent bénéficiant de l'avantage informationnel, un avantage économique que nous appelons « rente informationnelle » qui est prise comme mesure du pouvoir informationnel.

Le pouvoir informationnel et la rente qu'il permet de dégager sont considérés comme des éléments explicatifs des comportements actuellement observables. Le concept de pouvoir informationnel permet d'une part d'avancer des interprétations alternatives ou complémentaires aux explications théoriques habituelles des phénomènes économiques liés à l'information et ses caractéristiques, et d'autre part d'éclairer le comportement concret des agents économiques ainsi que la compréhension de la dynamique des activités économiques. Il contribue de la sorte à une meilleure prise en compte de la montée de l'information dans l'économie en proposant quelques éléments et outils d'analyse. Par exemple, de nos jours, la stratégie des entreprises peut s'analyser en termes de pouvoir informationnel lorsqu'elles cherchent à obtenir un avantage concurrentiel en conservant aussi longtemps qu'elles le peuvent, l'information qu'elles possèdent de façon privative. Elles peuvent aussi utiliser l'information privée qu'elles détiennent pour influencer, par exemple, le comportement d'autres agents. Elles exercent ainsi un pouvoir informationnel qui leur procure un avantage économique.

Dans cette optique, nous envisageons les accords de coopération comme l'un des modes d'exercice du pouvoir informationnel entre les firmes.

1.2.3 – Pour une approche des accords en termes de pouvoir informationnel

Les accords de coopération sont retenus comme domaine d'application du pouvoir informationnel dans les relations inter-entreprises pour trois séries de raisons :

- d'abord, ces accords sont conclus dans un contexte d'asymétrie de l'information et d'incertitude, hypothèses que nous situons à la base de la notion du pouvoir informationnel.

- ensuite, ces accords mettent souvent en jeu de l'information. Bon nombre d'accords concernent un transfert de technologie, c'est-à-dire un échange d'informations, de connaissances et de compétences. D'autres ont pour objet la création d'informations et de connaissances nouvelles (accords de R&D). Mais les accords de coopération portent aussi sur les réseaux de commercialisation, par exemple, et cherchent alors à assurer un contrôle du marché à travers une maîtrise de l'information ;

- enfin, ces accords sont des contrats qui s'inscrivent dans la conduite stratégique des entreprises, et la coopération peut impliquer des relations de pouvoir entre les partenaires. L'accord de coopération, en tant que contrat entre deux partenaires

économiques, formalise un échange bilatéral par opposition à l'échange hiérarchisé de l'organisation. Il peut dès lors être formulé en termes de marchandage et de pouvoir de négociation [Mucchielli & Saucier, 1993]. Les pouvoirs respectifs de négociation entre les deux partenaires dépendent de divers facteurs parmi lesquels l'information, les connaissances et les actifs spécifiques jouent un rôle déterminant. Très précisément, c'est l'asymétrie dans la détention de ces facteurs qui procure le pouvoir. On peut dès lors interpréter les accords de coopération en termes de pouvoir informationnel.

Une autre question à préciser concerne la délimitation de l'information mise en œuvre dans les accords de coopération. Beaucoup d'accords concernent la création et l'échange d'informations et de connaissances. Or, il est difficile de distinguer les connaissances transmissibles assimilables à de l'information, et les connaissances tacites difficilement transmissibles. L'information et les connaissances tacites sont intimement liées et jouent simultanément et en interaction dans les processus économiques. Pourtant, notre démarche de séparer les deux catégories et de considérer à part l'information et les connaissances transmissibles par des flux d'information comme facteur de dynamique économique, à côté des connaissances tacites, se justifie pour deux raisons. D'une part, l'information obéit à des lois économiques spécifiques. Ainsi, l'information reproductible est transmissible rapidement et à coûts nuls ou faibles en raison de son caractère de bien collectif. comme il sera précisé ci dessous, alors que la connaissance tacite est difficile à transmettre, ce qui prend du temps et représente un coût. Il est par conséquent important d'analyser séparément, autant que possible, l'information impliquée dans les accords de coopération en raison des conditions particulières de sa mise en œuvre. D'autre part, la recherche du pouvoir lié à l'information seule au sein des accords de coopération devient un objet d'étude intéressant dans les économies contemporaines où le pouvoir informationnel tend de plus en plus à s'exercer en interaction avec les technologies de l'information.

Notre objectif se trouve ainsi éclairé : nous cherchons à montrer le rôle du pouvoir informationnel dans les accords de coopération en centrant l'attention sur l'information et les stratégies informationnelles en œuvre dans ces accords. Dans cette perspective, nous analysons des exemples d'accords dans lesquels ce pouvoir peut être significativement mis en évidence.

II - Le pouvoir informationnel comme explication complémentaire des accords de coopération.

Le recours au pouvoir informationnel comme facteur explicatif des accords nécessite tout d'abord sa localisation au sein des différentes catégories d'accords recensés [II.1] tandis que l'exercice effectif de ce pouvoir dans le cadre de la coopération inter-firmes suppose la mise en œuvre, par les partenaires, de stratégies spécifiques qu'il convient d'identifier [II.2]. La complémentarité du pouvoir informationnel en tant que justification des accords est établie en situant ce concept par rapport aux trois principales approches théoriques déjà étudiées [II.3].

II.1 - Le pouvoir informationnel : une présence dans toutes les catégories d'accords

L'analyse des accords s'appuie sur une partition des accords fondée sur l'existence ou non de relations de concurrence entre les alliés, ce qui conduit à distinguer les partenariats d'impartition et symbiotique [II.1.1] des alliances [II.1.2], suivant la typologie de Koenig [1996]. Nous avons retenu cette grille de lecture car elle présente des affinités empiriques certaines avec la catégorisation des approches théoriques développée dans la première partie.

II.1.1 – Le pouvoir informationnel au sein des partenariats

Le *partenariat d'impartition* est fondé sur des relations récurrentes de type clients-fournisseurs qui impliquent des échanges d'informations quasi permanents et non ponctuels comme dans un contrat instantané d'achat - vente. Cette forme de collaboration – qui s'exerce généralement dans le cadre d'une filière – permet la réalisation d'économies d'information [Porter, 1980], par un accès plus direct et plus fiable aux sources d'information sur les matières premières dans l'hypothèse d'un partenariat amont, sur le marché final et les débouchés dans le cas d'un partenariat aval.

Au demeurant, dans bon nombre de partenariats verticaux des systèmes EDI (échange de données informatisé) ont été mis en œuvre pour réguler les flux d'informations entre partenaires¹. Cette interconnexion des systèmes d'information peut favoriser l'accès à la connaissance de la structure des coûts et des gains de productivité réalisés par le partenaire, fournissant ainsi des éléments lors une renégociation des prix. Ce lien de dépendance au sein des partenariats verticaux est fréquemment évoqué pour caractériser la situation des entreprises franchisées ou des sous-traitants de l'industrie automobile.

Dans la relation partenariale, le flot d'informations est dense et continu et ne saurait se résumer à la seule spécification des prix et des quantités [Baudry, 1995]. Les informations remontées portent également sur la dimension et les perspectives du marché, le poids ou les manœuvres de la concurrence et surtout, le comportement et les attentes de la clientèle. Comme le soulignent Mustar et Callon [1988], la création technologique passe par une pleine intégration des usagers, des utilisateurs ou des consommateurs car cette interaction est porteuse d'innovation. Une démarche de coopération confère donc un avantage informationnel aux firmes qui nouent des accords avec leurs distributeurs.

L'entreprise exportatrice qui réalise également la distribution à l'étranger des produits d'une autre firme nationale (partenariat-kangourou, piggy-back, ...) s'assure le contrôle des données commerciales concernant l'activité de son partenaire. Ces informations peuvent s'avérer fort utiles pour imposer une révision de ses tarifs ou pour étudier l'opportunité d'une stratégie de diversification dans cette branche.

Dans le cadre du partenariat d'impartition, l'avantage informationnel est recherché pour le pouvoir qu'il procure, l'objectif étant de s'assurer une meilleure maîtrise de la filière ou du moins de certains segments. Il est à noter que la situation n'est pas figée : la pratique du partenariat peut remettre en cause le pouvoir détenu par l'un

¹ Cf notamment les industries de l'électronique, de l'automobile, des transports, ...

des membres et un retournement s'opérer quand le partenaire dominant voit des compétences et savoir-faire spécifiques lui échapper, comme le montre l'exemple des accords conclus entre IBM et Intel ou Microsoft.

De son côté, le *partenariat symbiotique* se caractérise par une réelle complémentarité des contributions et se traduit souvent par la proposition de solutions nouvelles. Il pose le problème de la captation de compétences [Garrette & Dussauge, 1995], dès lors que les partenaires sont issus de secteurs différents.

Dans l'hypothèse où le partenariat symbiotique a pour objectif l'offre d'une prestation conjointe originale, la mise en phase des compétences et l'articulation des technologies propres se fondent sur un large échange d'informations sur le métier de chaque partenaire. C'est dans cette logique qu'IBM-France a suscité, entre mai 1990 et mars 1992, la constitution de 24 coentreprises où le constructeur informatique se trouvait associé à des partenaires français détenant une compétence en aval de l'activité de base d'IBM, fondée sur une bonne maîtrise des services informatiques au niveau d'un secteur donné (distribution, tourisme, santé, professions libérales,).

Un autre cadre du partenariat symbiotique fait intervenir une préoccupation de diversification pour l'un des partenaires [Garrette & Dussauge, 1995], le second étant plutôt motivé par la recherche d'une taille critique, d'une notoriété ou d'un apport financier. La priorité de l'allié qui se diversifie est donc de capter un maximum d'informations sur l'activité de son partenaire pour acquérir ce nouveau métier. Un tel partenariat recèle une situation potentielle de concurrence et peut se traduire par l'affaiblissement de l'un des alliés qui, en partageant l'information, a fait de son allié un rival. L'exemple de Daewoo illustre bien cette stratégie d'entrée dans une industrie nouvelle par le canal de la coopération. Un accord noué avec General Motors a permis au conglomérat coréen de s'introduire dans le secteur automobile et d'acquérir rapidement la maîtrise du métier de constructeur, au point de commercialiser ses propres modèles et de devenir l'un des concurrents directs de General Motors après la rupture de leur partenariat en 1994 [Garrette & Dussauge, 1995]

Le partenariat symbiotique se traduit donc, pour chaque partenaire, par un accès rapide et fiable à l'information relative aux compétences requises et aux données environnementales d'un champ d'activités qu'il ne maîtrise pas. L'information se situe au cœur de ces accords et constitue une ressource qui s'échange, avec le risque d'émergence d'une rivalité entre alliés.

II.1.2 – Le pouvoir informationnel au sein des alliances

L'alliance s'inscrit dans un cadre particulier que nous pouvons qualifier de paradoxal dans la mesure où la collaboration ne peut faire abstraction de la rivalité qui existe entre les firmes alliées. Il s'agit pour les partenaires de gérer des relations de coopération dans un contexte de concurrence et l'information divulguée entre partenaires prend une dimension toute particulière.

Lors de la mise en œuvre d'une R&D conjointe, la première étape repose sur une diffusion d'informations dans la mesure où les partenaires apportent tout ou partie des compétences qu'ils maîtrisent déjà, fondations sur lesquelles seront entrepris les nouveaux développements. Au demeurant, bon nombre de ces accords intègrent des cessions croisées de licences, c'est-à-dire un échange d'informations et de connaissances.

Une étude sur les accords de R&D pré-compétitive type Esprit ou Eureka, réalisée par Mytelka [1991], constate que ces coopérations ont notamment permis aux firmes participantes de recueillir des informations sur le potentiel technologique existant dans les autres firmes (concurrentes) et de mieux percevoir la dimension et les opportunités de certains marchés hors frontières du fait de la présence de partenaires étrangers.

Quand un groupe d'entreprises contrôle les brevets et le savoir technologique d'une industrie donnée, les membres de l'accord peuvent se montrer réticents à la diffusion vis-à-vis de non membres [Crépon, Duguet, Encaoua & Mohnen, 1993], pour préserver un monopole source de rentes. Ne pas divulguer l'innovation leur permet de bénéficier d'un avantage de coût et d'évincer le concurrent moins compétitif dans le cas de l'innovation de process. La notion de pouvoir informationnel se situe dans cette perspective : par l'intermédiaire des accords de R&D, les partenaires obtiennent et cherchent à conserver autant que faire se peut un monopole informationnel qui leur procure un avantage concurrentiel. Ainsi, l'alliance conclue entre Siemens et IBM [1992], portant sur développement conjoint d'une nouvelle génération de puces mémoires DRAM de 256 mégabits, intégrait une clause contractuelle excluant toute éventualité de collaboration avec une firme japonaise dans le domaine du développement des puces mémoires [Dunning, 1993].

Mais les restrictions à la diffusion de l'information peuvent également se rencontrer au sein même de l'alliance et s'exercer entre partenaires comme le montre l'accord de coopération, signé entre General Electric (USA) et la SNECMA (France) et portant sur la production du moteur d'avion CFM56. Il prévoit que les partenaires fournissent certains composants scellés, dans le but d'éviter la diffusion de technologies qui ne seraient pas indispensables à l'accomplissement des activités relevant de l'accord [Gugler, 1991; Chesnais, 1986]. De même, dans le cadre de la production du moteur V2500 par le consortium international Aero Engines qui regroupe Pratt & Whitney, Rolls Royce, Fiat, MTU, Ishikawajima-Harima Heavy Industries, Kawasaki Heavy Industries et Mitsubishi Heavy Industries, les deux leaders, Pratt & Whitney et Rolls Royce, se sont attachés à limiter, au sein du consortium, le transfert de technologies en retenant une conception modulaire du moteur et en confiant le développement de chaque module à des partenaires. Des accords de R&D entre concurrents ont échoué en raison d'un manque de confiance entre les partenaires [Dunning, 1993] qui se traduit notamment par des rétentions d'informations. Ce qui atteste que la rivalité est bien présente dans certaines alliances : les partenaires continuent à rechercher leur propre intérêt et essaient de capter à leur profit les bénéfices de la coopération.

L'alliance peut permettre à l'un des partenaires de combler un retard sur son allié comme le montre l'exemple des firmes japonaises. Dans les années 1950-1960, ces dernières ont conclu des accords de licence avec des entreprises américaines, portant sur les puces électroniques dont elles ne maîtrisaient qu'imparfaitement la conception et la fabrication. En 1986, les entreprises nipponnes contrôlent 80% du marché mondial des Dram (puces mémoires) et exercent un leadership technologique sur tous les constructeurs américains, IBM excepté [Ferguson, 1990]. Il reste que la circulation de l'information n'est pas toujours à sens unique et certains contrats de cession de licence intègrent des clauses qui prévoient la rétrocession d'informations sur les améliorations apportées aux technologies - produits et aux technologies - procédés, cédées sous licence [Bidault, 1993]. La firme Péchiney, par exemple, devient propriétaire des innovations apportées par ses licenciés et communique ensuite ces informations aux autres membres

du réseau. C'est un cas typique de gestion de l'information avec rétention et diffusion sélective de l'information qui aboutit à améliorer les technologies et la position concurrentielle des entreprises au sein du réseau.

Lors de compétitions technologiques telles que celles qui se sont déroulées autour du système d'exploitation Unix ou du microprocesseur Risc, les firmes innovatrices se sont constituées de véritables portefeuilles [Guillouzo, 1998] ou réseaux d'alliances [Gomes Casseres, 1994]. L'objectif recherché est, d'une part, d'assurer une diffusion la plus large possible de la technologie et d'autre part, de susciter le développement d'applications dérivées en vue de devancer les concurrents et de s'assurer un monopole technologique. Une structure spécifique de type consortium est généralement mise en place, à l'initiative de l'innovateur, pour diffuser les informations sur les spécifications et les potentialités de l'innovation ainsi que sur les améliorations et les applications développées par les autres membres du consortium. Cette démarche de diffusion d'informations traduit la recherche d'un pouvoir informationnel auprès des « sponsors » de sa technologie et vise également à influencer les partenaires potentiels en les incitant à adopter cette nouvelle solution technique. Il s'agit bien d'une stratégie d'exercice d'un pouvoir lié à l'information au sein de la structure dans le but d'exercer une domination économique, en se référant à l'analyse de Perroux [1968]. Dans cette catégorie d'accords, le pouvoir informationnel s'exerce essentiellement à l'encontre des détenteurs de technologies substituables mais les partenaires d'un consortium se retrouvent également dépendants de la solution technologique mise au point par le leader.

Par essence, l'alliance constitue un terrain particulièrement vaste d'exercice du pouvoir informationnel. L'ambiguïté des rapports entre partenaires explique que si ce pouvoir doit *a priori* s'exercer vis-à-vis des concurrents, il est souvent activé au sein même de l'accord, dans les relations entre alliés.

II.2 – Les stratégies d'obtention du pouvoir informationnel dans le cadre des coopérations inter-firmes

L'analyse des accords de coopération examinés les font apparaître à la fois comme un moyen et un lieu d'exercice du pouvoir informationnel. Les stratégies d'obtention et d'affirmation de ce pouvoir par le canal des accords de coopération revêtent quatre formes principales : la production [II.2.1], l'appropriation [II.2.2], la rétention [II.2.3] et la diffusion [II.2.4] de l'information.

II.2.1 - La production d'information

Par le biais des accords de coopération, les acteurs économiques constituent, consolident ou accentuent leur pouvoir informationnel en produisant des informations nouvelles, comme dans le cadre des accords de R&D. En effet, ces informations nouvelles obtenues et détenues de manière privative s'analysent comme un monopole informationnel, et les unités économiques productrices cherchent à tirer avantage de leur position de monopoleur.

Mais il s'agit d'un monopole particulier car l'information est par nature un bien collectif. Les caractéristiques de l'information qui en font un bien collectif sont à l'origine des stratégies informationnelles. En effet, la production d'informations

nouvelles et sa reproduction sont gouvernées par des lois économiques qui sont à la fois traditionnelles et spécifiques. Les premières sont conformes à l'analyse habituelle des coûts de production [Alchian, 1969] dans la mesure où le processus de production de l'information est assimilé à tout processus de production matériel et se voit appliquer les mêmes lois : la productivité marginale des facteurs mis en œuvre dans la production diminue avec le volume d'utilisation de ces facteurs, mais d'un autre côté les coûts marginaux croissants sont partiellement compensés par la productivité croissante due à la spécialisation des travailleurs dans la production d'information en raison de l'« apprentissage par la pratique » [Arrow, 1962].

Par contre, une loi spécifique particulièrement importante consiste en la reproductibilité à coûts faibles voire nuls de l'information. Elle découle de son indivisibilité et de son inappropriabilité : une même information est reproductible et transmissible indéfiniment à coûts faibles ou nuls. Cette loi s'énonce comme suit : « l'offre d'information augmente à coûts constants ». Ce paradoxe est favorable à l'utilisation et à la diffusion de l'information et est source de rendements croissants lorsque l'information est utilisée comme facteur de production puisque la même information sert quelle que soit l'échelle de production.

Cette analyse doit être complétée en tenant compte de deux autres effets. D'abord, la qualité de l'information s'accroît avec la quantité d'informations produites et véhiculées [Bénard, 1985]. Ensuite, un effet de synergie entre partenaires, particulièrement vrai dans le cas des accords de R&D, tient à ce que plus nombreuses sont les informations accumulées, plus nombreuses sont les associations d'idées et les hypothèses émises, et plus nombreuses sont aussi les nouvelles découvertes.

L'avantage procuré par les accords de coopération, en rapport avec notre problématique, découle de cet ensemble d'effets liés à la production et à la diffusion d'information : l'accord donne aux partenaires un accès facile et à très faible coût à l'information, ce qui leur permet de constituer, dans des conditions économiquement avantageuses, un différentiel d'information, base de leur pouvoir informationnel.

II.2.2 - L'appropriation d'information

Les accords de coopération sont source d'appropriation d'informations selon plusieurs modes : l'acquisition ou transfert de propriété, l'échange organisé ou informel, et la captation unilatérale par observation, imitation, etc.

L'acquisition auprès d'un partenaire (ex : cession de licence, ...) permet à la firme d'enrichir son stock d'informations et donc de consolider ou d'accroître son avantage informationnel.

L'échange organisé (licences croisées, ...) ou informel (rencontres entre ingénieurs, ...) est bénéfique aux deux partenaires dans le cas d'un accord bilatéral ou à l'ensemble des partenaires dans le cadre d'une structure de réseau, en raison de l'indivisibilité de l'information et des externalités positives de réseaux. Les mêmes lois que précédemment jouent. Mais de plus, ces coûts d'échange d'information sont inférieurs aux coûts de production en raison d'un investissement moindre, ce qui représente un avantage économique conséquent en faveur de l'échange dans le cadre des accords de coopération.

La captation unilatérale d'information, de manière licite ou non, peut intervenir dans le cadre d'une relation bilatérale ou d'un réseau complexe mais, à la différence de

l'échange, elle se pratique au détriment des agents qui la détiennent à l'origine. Il en est ainsi, par exemple, lorsque l'information est utilisée dans un but de rattrapage technologique et de dépassement des partenaires, comme l'ont pratiqué les firmes japonaises qui ont formé des alliances avec les firmes américaines dans les années cinquante et soixante.

La captation d'information procure un avantage comme dans le cas précédent de l'échange d'informations dans la mesure où les coûts de captation sont moins élevés que ceux de production en raison de l'indivisibilité et de l'inappropriabilité de l'information. On évalue dès lors l'efficacité d'une veille stratégique qui s'exerce dans le cadre d'une structure de collaboration.

II.2.3 - La rétention de l'information

Pour préserver leur pouvoir informationnel, les agents cherchent, autant que faire se peut, à conserver l'information privée dont ils bénéficient. Bien que l'information soit un bien collectif par nature, elle peut faire l'objet d'une appropriation privée. Cette rétention de l'information peut s'opérer à deux niveaux :

- entre partenaires. Cette rétention consiste, pour l'agent qui possède une information, à la garder pour son seul usage et à l'exclure du domaine de la coopération : il exerce ainsi un monopole sur son utilisation. En fournissant des composants scellés ou en imposant une répartition des tâches sur la base de modules confiés à des partenaires différents, le partenaire protège son avantage informationnel. De même, dans le cadre d'un accord de licence, le concédant peut ne pas livrer certaines spécifications de la technologie au concessionnaire ;

- vis-à-vis des concurrents. Dans cette hypothèse, le pouvoir informationnel est exercé conjointement par les partenaires de l'accord et le filtre se situe en interface avec le marché. Le partage d'information est cantonné à l'intérieur de l'accord et cette confidentialité de l'information est préservée, par les alliés, pour la rente qu'elle procure. Ces pratiques expliquent certaines analyses de la coopération qui assimilent les alliances à des coalitions [Porter, 1985], voire même parfois à des ententes.

Il reste que les protections, y compris les protections juridiques (brevets, copyright, etc), ne sont jamais totalement étanches et l'information peut faire l'objet d'une captation progressive du fait, par exemple, de la mobilité des salariés, si bien que les partenaires peuvent trouver intérêt à assurer eux-mêmes la diffusion de l'information.

II.2.4 - La diffusion de l'information

Une autre stratégie de pouvoir informationnel consiste à diffuser intentionnellement l'information. L'objectif est de faire connaître le plus rapidement et le plus largement possible les spécifications de la technologie de manière à ce qu'elle soit rapidement adoptée et que se développent les produits liés dans le but *in fine* d'imposer la technologie comme modèle dominant. Le pouvoir de l'information contribue à ériger la technologie considérée en standard et donc, pour son détenteur, à bénéficier d'une rente de monopole.

La standardisation représente une stratégie de conservation et d'accroissement d'un avantage informationnel détenu à un moment donné, qui s'appuie paradoxalement sur la diffusion de cette information. Elle met ainsi en lumière le rôle des réseaux et de la

coopération dans l'adoption d'une technologie. La standardisation apparaît en effet comme la résultante d'une diffusion rapide et élargie grâce à des accords de coopération passés entre les acteurs constituant le réseau. Elle renvoie à la théorie des « rendements croissants d'adoption ». Selon cette théorie, ce n'est pas parce qu'une technologie est la plus efficace qu'elle est adoptée ; c'est parce qu'elle est adoptée qu'elle devient efficace. Comme l'indique Arthur [1988], la diffusion d'une technologie procure en effet à l'innovateur cinq sources de rendements croissants d'adoption.

Pour notre part, dans cette stratégie de compétition entre technologies, nous mettons l'accent sur d'autres effets de l'information complémentaires aux rendements croissants de l'information au sens de Arthur. En effet, les lois précédentes relatives à la production et à l'appropriation jouent également en ce qui concerne la diffusion de l'information, notamment la loi des rendements croissants de l'information lorsque celle-ci est considérée comme facteur entrant dans la combinaison productive, la même information diffusée servant quelle que soit l'échelle considérée du fait de son indivisibilité. On aborde ici les effets de l'information comme facteur de production, et l'information apparaît en définitive comme une ressource, ce qui renvoie aux approches théoriques de la coopération développées au paragraphe I (ce rapprochement est opéré dans la section suivante).

Au total, dans notre construction, les agents économiques cherchent en s'engageant dans des accords de coopération, à obtenir, conserver ou accroître leur avantage informationnel de manière à exploiter la rente de situation ainsi acquise et la coopération apparaît comme un instrument de pouvoir. Mais, elle est aussi un lieu de pouvoir lorsque celui-ci s'exerce entre partenaires. En effet, il ressort de l'analyse des accords présentés que le pouvoir informationnel s'exerce dans deux directions :

- à l'encontre des agents non partenaires, vers l'extérieur de la coopération : il est appliqué pour obtenir un avantage concurrentiel de marché ;
- au sein même de la coopération entre partenaires : on se situe alors dans l'optique de la coopération - rivalité.

II.3 Pouvoir informationnel et complémentarité des théories de la coopération.

Il est apparu que le concept de pouvoir informationnel contribue à une meilleure compréhension des pratiques de coopération. Nous avons constaté que ce pouvoir existe dans tous les types d'accords distingués. Il peut en conséquence se positionner comme approche complémentaire des courants théoriques applicables exposés dans le paragraphe I.1. L'information est en effet appréhendée comme source de pouvoir en raison de son asymétrie (théorie des contrats), comme ressource productive (théorie des ressources), et comme source d'avantage concurrentiel (théorie des marchés).

II.3.1 Pouvoir informationnel et théorie des contrats

La notion de pouvoir informationnel s'intègre bien à la théorie des contrats car toutes deux s'appuient sur le rôle joué par l'asymétrie informationnelle. Les approches néo-classiques des contrats s'accordent sur les effets de l'asymétrie de l'information et reconnaissent que les agents économiques, confrontés à une telle situation, tentent d'utiliser cette asymétrie à leur profit. Les agents qui disposent d'un avantage

informationnel bénéficient généralement d'une rente de situation mais il n'est pas fait mention, à notre connaissance, du pouvoir informationnel pour caractériser cette situation. Il semble donc logique de prolonger ces approches habituelles des asymétries informationnelles par une analyse en termes de pouvoir informationnel tel que nous le définissons. Nous centrons alors l'analyse sur l'idée d'un pouvoir tiré de l'inégalité dans la répartition de l'information par des partenaires qui, guidés par la recherche de l'avantage économique, cherchent délibérément à exploiter cette situation.

L'examen concret d'accords de coopération considérés comme type particulier de contrats laisse apparaître de réels phénomènes de pouvoir exercé au sein de la coopération (cf II.1.1). La conception appliquée aux accords débouche en fait sur une analyse plus large que celle envisagée dans l'approche normative de la théorie des contrats, laquelle considère essentiellement la rivalité entre les parties prenantes au contrat. Dans les accords de coopération, la rivalité s'exerce certes entre partenaires mais également sur le marché dans les rapports avec les concurrents. Nous avons ainsi débordé du strict cadre de la relation bilatérale de la théorie des contrats pour prendre en compte la relation qu'entretiennent avec leur environnement, des partenaires liés par un contrat (cf II.3.3)

II.3.2 Pouvoir informationnel et théorie des ressources

En examinant les lois économiques de l'information, cette dernière est apparue comme facteur de production, avec la particularité de procurer des rendements croissants en raison de son indivisibilité. Il s'agit de ce point de vue d'une ressource productive.

Selon son degré d'élaboration à partir des données de base, l'information recouvre le caractère d'actif plus ou moins spécifique. Ainsi, par exemple, une étude peut représenter un actif spécifique qui possède les caractéristiques d'un bien informationnel pour les partenaires associés dans une coopération, ainsi qu'un investissement et un coût qui ne sont pas totalement récupérables dans la mesure où elle a été élaborée pour répondre à un problème particulier qui se posait aux membres de la coopération.

On parle aussi, à juste titre, de ressources informationnelles stratégiques dans le sens où l'information est une variable d'influence.

L'information présente en fait un caractère dual remarquable : elle est à la fois un bien économique et un moyen de pouvoir. Ces deux dimensions sont étroitement imbriquées : en tant que bien économique, l'information représente un pouvoir, notamment en procurant un avantage concurrentiel ; en tant que pouvoir elle devient un bien économique, étant recherchée pour le pouvoir qu'elle procure. En d'autres termes, comme bien économique, l'information procure un avantage économique (un gain, un avantage concurrentiel) ; elle représente donc un pouvoir (d'obtenir un gain,). Comme moyen de pouvoir (en ce sens qu'elle influence le comportement des agents procurant ainsi à ceux qui la détiennent un avantage économique), elle est aussi un bien économique.

II.3.3 Pouvoir informationnel et théorie de la concurrence

L'examen des accords de coopération étudiés montre que le pouvoir informationnel est recherché et orienté vers l'extérieur par les partenaires à travers deux pratiques distinctes parfois complémentaires. La première consiste à obtenir et à

conserver ou accroître un avantage concurrentiel, la seconde revient au contraire à diffuser l'information en vue d'influencer le comportement des autres unités dans le but d'en tirer également un avantage par rapport aux unités concurrentes.

Mais il apparaît également que ce pouvoir se manifeste entre partenaires, et la question qui se pose alors est de se demander pourquoi les entreprises s'engagent dans des activités de coopération alors qu'il y a rivalité entre associés au sein même de leur collaboration. La coopération inter-firmes procure des avantages décisifs aux partenaires, alors que des potentialités conflictuelles subsistent dans la mesure où les entreprises gardent des objectifs et des intérêts propres. Les stratégies menées en commun par les partenaires vis-à-vis de leurs concurrents se double d'une stratégie développée par chacun d'eux au sein de leur association. Ces considérations fondent les interprétations actuelles en termes de "conflit - coopération" ou de "rivalité - association".

En définitive, la coopération devient lieu de pouvoir en même temps qu'instrument de pouvoir et le pouvoir informationnel, en dynamisant les relations entre unités économiques, peut influencer sur les structures de marché par la consolidation de la position de l'un des membres par rapport à son partenaire ou l'amélioration de la position des alliés vis-à-vis de leurs concurrents.

Conclusion

Les divers travaux sur les alliances négligent l'information comme source de pouvoir dans la coopération inter firmes. Le concept de pouvoir informationnel, proposé comme clé de lecture du cadre contractuel des accords, approfondit la compréhension des pratiques de coopération et permet d'avancer que :

1/ le pouvoir informationnel résulte d'un différentiel d'information, ce qui explique les stratégies de gestion de l'information par les firmes ;

2/ les accords de coopération constituent un outil de veille stratégique privilégié. Ils autorisent la collecte d'informations diverses auprès des partenaires.

3/ les accords de coopération se présentent comme un moyen et un lieu de pouvoir

Cette approche n'a pas vocation à apporter une explication unique des accords qui se nouent entre les entreprises, mais s'inscrit comme complémentaire des déterminants théoriques généralement avancés. Le pouvoir informationnel apparaît en effet comme transversal et de nature à rapprocher les explications habituelles de la coopération en s'appuyant sur une variable commune, l'information ; il contribue donc à jeter un premier pont entre les différentes approches théoriques, restées relativement cloisonnées [Combe, 1998]. Dans le même temps, il apporte un regard original sur la dynamique des comportements stratégiques des entreprises et ouvre des perspectives nouvelles pour l'analyse du management et du contrôle des accords.

Mais la mise en évidence des manifestations du pouvoir informationnel et surtout sa mesure présentent, comme pour tout type de pouvoir, des difficultés certaines, et il conviendrait d'entreprendre des recherches complémentaires pour opérer des vérifications empiriques approfondies, à partir notamment d'études cliniques d'accords.

Bibliographie

- Alchian A. [1969], *Information Costs, Pricing, and Resource Unemployment*, Western Economic Journal, june, pp. 109-128.
- Alchian A.-A. & Demsetz H. [1972], *Production, Information Costs and Economic Organization*, American Economic Review, n°5, pp.777-795.
- Amit R. & Schoemaker P.-J., *Strategic assets and organizational rent*, Strategic Management Journal, vol. 14, n°1.
- Aoki M. [1988], *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press.
- Arrow K.J. [1962], *The Economic Implications of Learning by Doing*, Review Economic Studens, vol. 29, n° 80, pp. 155-173.
- Arthur W.-B. [1988], *Competing technologies : an overview*, in : *Technical Change and Economic Theory*, ed. by Dosi G.& Freeman C., Pinter Publishers, pp. 591-607.
- Balandier G.[1991], *Anthropologie politique*, Puf.
- Baudry B. [1995], *L'économie des relations inter-entreprises*, La Découverte.
- Baumol W.J., Blackman S.A.B. & Wolff E.N. [1989], *Productivity and American Leadership : the long view*, M.I.T. Press, Cambridge.
- Bidault F. [1993], *Apprentissage et réseaux, Economies et Sociétés*, Série Dynamique technologique et organisation, n°1, pp.79-101.
- Brousseau E. [1989], *L'approche néo-institutionnelle de l'économie des coûts de transaction*, Revue Française d'Economie, vol. 4, n° 4, pp.123-166.
- Cayrol R. [1986], *La nouvelle communication politique*, Larousse, 1986.
- Chesnais F. [1989], *Les accords de coopération technique entre firmes indépendantes*, STI Revue, décembre, pp.56-132.
- Ciborra C. [1991], *Alliances as learning experiments : cooperation, competition and change in high-techn industries*, in L.-K. Mytelka, Strategic Partnerships - States, firms and international competition, Pinter Publishers, pp.57-58.
- Coase R.-H. [1937], *The nature of the firm*, Economica, vol. IV, pp.386-405.
- Combe E. [1994], *Alliances entre firmes et course technologique*, Thèse, Université de Paris-I, 433 pages.
- Combe E. [1996], *Alliances en R&D, Course à l'innovation et gain stratégique : éléments théoriques et application au segment des DRAM*, Revue d'Economie Industrielle, n°78, pp.27-46.
- Combe E. [1997], *Alliances de seconde source et stratégie de dissuasion par l'entrée*, Revue d'Economie Politique, n°107, vol. 4, juillet-août, pp.527-543.
- Combe E. [1998], *Pourquoi les firmes s'allient-elles ? Un état de l'art*, Revue d'Economie Politique, n° 104, juillet-août, pp. 433-476.
- Crépon B., Duguet E., Encaoua D & Mohnen P. [1993], *Diffusion du savoir et incitation à l'innovation : le rôle des accords de coopération en recherche et développement*, Economie et statistique, n°266, pp.47-63.
- Crouse J. [1991], *The power of partnership*, Journal of business Strategy, Nov.-Dec.
- Crozier M. & Friedberg E. [1977], *L'acteur et le système*, Seuil.
- Dahl R. A. [1957], *The concept of power*, Behavioral Sciences, n° 2, pp. 201-215.
- Delapierre M. [1991], *Les accords inter-entreprises, partage ou partenariat ? Les stratégies des groupes européens du traitement de l'information*, Revue d'Economie Industrielle, n°55, pp.135-161.

- Dosi G. [1982], *Technological paradigms and technology trajectories : a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change*, Research policy, vol. 11, pp.147-162.
- Dosi G. [1988], *Sources, procedures and microeconomic effects of innovation*, Journal of Economic Literature, vol. 26, pp.11-27.
- Doz Y.-L., Hamel G. & Prahalad C.-K. [1989], *Collaborate with Your Competitors - and Win*, Harvard Business Review, vol. 67, n°1, pp.133-139.
- Doz Y. & Schuen A. [1998], *From intent to outcome : A process framework for partnerships*, working paper INSEAD, n°46.
- Dulbecco P. [1991], *La coopération industrielle en analyse économique : quelques éléments de repère bibliographique*, Revue d'Economie Industrielle, n°51, pp. 340-349.
- Dulbecco P. & Rocchia S. [1996], *Les logiques concurrentielles de la coopération interentreprises*, dans : Coopération entre les entreprises et organisation industrielle, coord. par J.-L. Ravix, CNRS Editions, pp.231-244.
- Dunning J.-H. [1988], *Explaining international production*, Unwyn Hyman.
- Dunning J.-H. [1993], *The globalization of business*, Routledge, 467 pages.
- Ferguson C.-H. [1990], *Computers and the coming of the U.S. Keiretsu*, Harvard Business Review, July-August.
- Foucault M. [1976-1984], *Histoire de la sexualité*, NRF-Gallimard, 3 tomes.
- Friedrich C.-J. [1956], *Le pouvoir*, Puf.
- Gaffard J.-L. [1990], *Economie industrielle et de l'innovation*, Précis Dalloz, 470 pages.
- Garrette B. & Dussauge P. [1995], *Les stratégies d'alliance*, Les Editions d'organisation, 283 pages.
- Gerlach M. [1987], *Business alliances and the strategy of the Japanese firm*, California Management Review, pp.126-142.
- Gille B. (sous la dir. de) [1968], *Histoire des techniques*, Encyclopédie de la Pléiade, Gallimard.
- Gomes-Casseres B. [1994], *Group versus Group : how alliances networks compete*, Harvard Business Review, July-August, pp.62-74.
- Guillouzo R. [1998], *Stratégies de coopération interfirme et compétition technologique : les enseignements d'une analyse du portefeuille d'alliances des innovateurs*, communication au colloque de l'AIMS, juin, actes du colloque.
- Guerrien B., *La théorie des jeux*, Economica, 1993, 108 pages
- Guesnerie R. & Tirole J. [1985], *L'économie de la recherche-développement*, Revue Economique, n° 5, pp. 843-871.
- Gugler P. [1991], *Les alliances stratégiques transnationales*, Editions Universitaires de Fribourg, 308 pages.
- Håkanson H. [1987], *Industrial technological development : a network approach*, Croom Helm.
- Hamel G. & Prahalad C.-K. [1990], *The core competences of the corporation*, Harvard Business Review, vol. 68, n°3
- Hamel G. & Prahalad C.-K. [1994], *Competing for the future. Breakthrough strategies for seizing control of your industry and creating the markets of tomorrow*, Harvard Business School Press.
- Hennart J.-F. [1988], *A Transaction Cost Theory of Equity Joint Ventures*, Strategic Management Journal, vol. 9, pp. 361-374.

- Hennart J.-F. [1991], *The Transaction Costs Theory of Joint Ventures : An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States*, Management Science, vol. 37, pp. 483-497.
- Hill C. & Kim W. [1988], *Searching for a dynamic theory of the multinational Enterprise : a transaction cost model*, Strategic Management Journal, vol. 9, pp. 93-104.
- Hippel Von E. [1988], *The sources of innovation*, Oxford University Press.
- Ingham M. [1994], *L'apprentissage organisationnel dans les coopérations*, Revue Française de Gestion, Janvier-Février, pp.105-121.
- Imai K. & Itami H. [1984], *Interpenetration of organization and market*, International Journal of Industrial Organization, n°2, pp.285-310.
- Jacquemin A. [1967], *L'entreprise et son pouvoir de marché*, Librairie universitaire Louvain.
- Jacquemin A. [1987], *Comportements collusifs et accords en recherche-développement*, Revue d'Economie Politique, n°1, pp. 1-23.
- Jensen M.-C. & Meckling W.-H. [1976], *Theory of The Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics, Vol. 3, pp. 305-360.
- Kahn R.L. [1964], *Power and Conflict in Organization*, Tavistock, London.
- Koenig C & Van Wijk [1992], *Alliances inter-entreprises : le rôle de la confiance*, dans : Perspectives en management stratégique, sous la dir . de A. Noël, Economica, pp. 305-327.
- Koenig G. [1996], *Management stratégique Paradoxes, interactions et apprentissage*, Nathan, 544 pages.
- Kogut B. [1988], *Joint-ventures : Theoretical and Empirical Perspectives*, Strategic Management Journal, vol. 9, n°4, pp. 319-332.
- Lantner R. [1993], *Avant-propos à : Emploi : nouvelles donnees*, B. Gazier, éd., Coll. Grands Débats, Economica.
- Lazarcic N. [1994], *Apprentissage organisationnel et accords inter-firmes : le cas de la relation utilisateur/producteur*, Contribution au Séminaire interdisciplinaire de L'Université Technologique de Compiègne ("Technologie, apprentissage, espace et temps"), 24-28 janvier, pp.142-163.
- Leclère D. [1995], *Gestion stratégique*, Hachette, 160 pages.
- Lhomme J. [1966], *Pouvoir et Société Economique*, Cujas, Paris.
- Lojkin J. [1992.], *La révolution informationnelle*, PUF.
- Lundvall B.-A. [1988], *Innovation as an interactive process - from user-producer interaction to national systems of innovation*, in : Technology and Economic Theory (Dosi & al. eds), Pinter Publishers.
- Machlup F. [1962], *The Production and Distribution of Knowledge*, in the United States, Princeton University Press, New Jersey.
- Mahoney J. [1992], *The choice of organizational form : vertical financial ownership versus other methods of vertical integration*, Strategic Management Review, vol.13, pp.559-584.
- Michalet C.-A. [1988], *Les accords inter-firmes internationaux - un cadre pour l'analyse*, dans : *Traité d'économie industrielle*, éd. par R. Arena et alii, Economica, pp. 278-290.
- Mintzberg H.[1983], *Le pouvoir dans les organisations*, Economica.

- Montmorillon (de) B. [1989], *Vers une reformulation de la théorie du groupe*, Revue d'Economie Industrielle, n°47, pp.14-25.
- Moscovici S. [1984], *Psychologie sociale*, Puf.
- Mucchielli J.-L. [1991], *Alliances stratégiques et firmes multinationales : une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationales*, Revue d'Economie Industrielle, n°55, pp.118-134.
- Mucchielli J.-L. & Saucier P. [1993], *Alliances stratégiques : modèles et nouveaux comportements de coopération*, dans : Mondialisation et régionalisation - Un défi pour l'Europe, Mucchielli & Célimène eds, Economica, pp.523-546.
- Mustar P. [1991], *Processes of integrating science with market : the creation of technology-based businesses*, Colloque Berkeley-Grandes Ecoles, Paris, 21-23 mai.
- Mustar P. & Callon M. [1992], *Réseaux de l'innovation*, dans : *Economie et management des entreprises de réseau*, sous la dir. de N. Curien, ENSPTT-Economica, pp.115-130.
- Mytelka L.-K. [1991], *States, Strategic alliances and international oligopolies : the european ESPRIT programme*, in : *Strategic Partnerships - States, Firms and International Competition* (ed. by L.-K. Mytelka), Printer Publishers, London, pp.182-210.
- Nelson R.& Winter S. [1982], *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, 437 pages.
- Neuman J. (von) & Morgenstern O. [1944], *Theory of games and economic behavior*, Princeton University Press.
- North D.-C. [1986], *Institutions, transactions costs and government*, inédit.
- Ohmae K. [1990], *The Borderless World : power and strategy in the interlinked economy*, New York, Harper Business.
- Penrose E [1959], *The theory of the growth of the firm*, Basil Blackwell.
- Perroux F. [1961], *L'Economie du XX^e siècle*, PUF
- Perroux F. [1973], *Pouvoir et économie*, Bordas.
- Porter M.-E. [1980], *Competitive Strategy*, The Free Press, traduction française : *Choix stratégiques et concurrence*, Economica, 1982, 426 pages.
- Prahalad C.-K. & Hamel G. [1990], *The core competence of the corporation*, Harvard Business Review, mai-juin, pp.79-91.
- Quélin B. [1996], *Coopération interentreprises et création de ressources*, dans : *Coopération entre les entreprises et organisation industrielle*, coord. par J.-L. Ravix, CNRS Editions, pp.111-139.
- Reich R.-B.& Mankin E.-D. [1986], *Joint Ventures with Japan give away your future*, Harvard Business Review, march, pp.78-86.
- Russo M. [1992], *Bureaucracy, economic regulation and the incentive limits of the firm*, Strategic Management Journal, n°2, pp. 103-118.
- Simon H.-A. [1983], *Administration et processus de décision*, Economica.
- Stalk G., Evans P. & Shulman L. E. [1992], *Competing on capabilities : the new rules of corporate strategy strategy*, Harvard Business Review, mars-avril, pp.57-69.
- Teece D.-J. [1986], *Technological change and the nature of the firm* ; in : *Technical change and economic theory*, ed. by Dosi & alii, Pinter Publishers.
- Thépaut Y. [1997], *Information et pouvoir. Essai d'analyse économique*, Thèse d'Etat de Sciences économiques, Université de Paris 1.

- Thépaut Y. & Sakalaki M. [1987], *Approches théoriques du concept d'information. Application à l'analyse des processus économiques et comportementaux. Éléments d'une politique d'information*, rapport de recherche C.N.R.S., 257 p. (revu et complété, 1993)
- Turcq D. [1985], *La tunique de Nessus - les stratégies d'accords internationaux des entreprises japonaises*, cahier d'études n°85-47, Groupe ESCP, 116 pages.
- Vénard B. [1992], *L'application de la théorie des coûts de transaction à la gestion d'un réseau de distribution*, Revue Française de Marketing, n° 140, pp. 5-13.
- Vickers J. [1985], *Preemptive patenting, joint ventures and the persistence of oligopoly*, International Journal of Industrial Organization, n°3, pp.261-273.
- Walker G. & Weber D. [1984], *A transaction cost approach to make or buy decisions*, Administrative Science Quarterly, vol.29, n°3, pp.373-391.
- Wernerfelt B. [1984], *A resource-based view of the firm*, Strategic Management Journal, vol. 5, n° 1
- Williamson O.-E. [1975], *Markets and hierarchies. Analysis and antitrust implications*, New York, The Free Press, 286 pages.
- Williamson O.-E. [1985], *The economic institutions of capitalism - Firms, markets, relational contracting*, New York, The Free Press, 450 pages.