



Alliances stratégiques et relations inter- entreprises dans la recherche francophone en stratégie : Bilan des contributions de l'AIMS entre 1996 et 2006

Cheriet Foued, Allocataire de recherche - Doctorant

Agro Montpellier / UMR MOISA

2 Place Pierre Viala, 34060 Montpellier Cedex 1

cheriet@ensam.inra.fr

Résumé

Ce travail a pour objet d'analyser les publications francophones des conférences de l'association internationale de management stratégique (AIMS) entre 1996 et 2006 et portant sur les relations inter-entreprises. Une recherche par mots clés et une analyse de contenu ont permis de sélectionner 93 articles traitant de la coopération au sens large. Une seconde étape a consisté à caractériser ces travaux selon leur méthodologie (absence de terrain, travaux empiriques, modélisation), la problématique abordée, la nature du traitement des relations interentreprises, le stade d'intervention de l'accord et le secteur concerné.

Des comparaisons partielles ont été effectuées avec les premiers résultats d'un travail en cours portant sur l'analyse bibliographique de 291 articles Anglo-Saxons traitant des alliances stratégiques. Certaines spécificités de la recherche francophone ont pu être dégagées, notamment en terme d'orientation méthodologique : Prédominance des études de cas. Enfin, nous avons discuté de quelques perspectives de la recherche francophone par rapport à son ancrage théorique et sa spécificité méthodologique.

Mots clés : recherche francophone, stratégie, relations inter-entreprises, alliances, bilan des publications AIMS.

INTRODUCTION

L'analyse des relations inter-entreprises, et plus particulièrement les alliances stratégiques constitue un champ de plus en plus important en sciences de gestion. Elles sont abordées sous diverses perspectives théoriques : Théorie militaire (coalition balance de pouvoir), théorie des jeux (optimisation du comportement coopératif), théorie des coûts de transaction (risque d'opportunisme et coûts de coordination), école de la stratégie (synergie, coexistence de la coopération /compétition), approche des réseaux organisationnels (interdépendance) et enfin l'approche par l'apprentissage (transferts et course entre partenaires).¹

En l'absence d'un modèle intégrateur global des relations inter-entreprises, les intérêts des chercheurs semblent avoir évolué de l'examen des motivations des coopérations et du choix des formes de coopération (Hennart 1988, Harrigan 1988) vers les questions portant sur le management de ces formes organisationnelles complexes² (Doz 1996) . Des débats plus récents concernent l'instabilité des alliances et les « échecs » relatifs élevés des accords de coopération. (Das 2000) ou encore de la performance de ces relations (Blanchot 2006) .

Ce foisonnement à la fois des approches théoriques, des objets d'analyse et des apports a souvent conduit à un éclatement empirique et des divergences dans les résultats de travaux relatifs aux relations inter- entreprises. Cela est accentué par le développement et la nature de ces relations d'une part, et l'émergence de nouveaux champ d'application des coopérations inter-entreprises d'autre part. La recherche francophone semble présenter certaines spécificités dans ce sens, traduites par son intérêt pour les études de cas (au sens large) et par une abondance relative des travaux et des thématiques abordées.

L'objet de ce travail est d'examiner les publications des conférences de l'AIMS³ entre 1996 et 2006 traitant des relations inter-entreprises et des coopérations. Ce choix est essentiellement motivé par la disponibilité des publications sur le site Internet de l'association pour toutes les années étudiées. Néanmoins, ce choix demeure discutable quant à la «représentativité » de ces actes de l'ensemble de la recherche francophone en stratégie. Deux questions nous semblent pertinentes à cet égard : Quelles problématiques dominent les publications de l'AIMS sur les relations inter- entreprises ? Quelles spécificités caractérisent ces publications francophones ?

¹ Pour une revue de la littérature détaillée des approches théoriques, voir Noel A., Zhang J., (1993)

² Voir Philippart P., (2001) pour une revue de littérature sur la gestion des alliances stratégiques.

³ Association internationale de management stratégique.

Ainsi, nous avons analysé 93 articles traitant des relations interentreprises. Nous avons tenté de les classer à la fois selon le « statut »⁴ accordé à la relation dans l'analyse et selon la méthodologie adoptée (Etude de cas /modélisation). Des comparaisons partielles ont été effectuées avec les résultats d'un travail en cours portant sur l'analyse bibliographique de 291 articles Anglo-Saxons portant sur les alliances stratégiques.

Cette contribution sera présentée en deux parties principales . La première, consacrée à l'examen de l'évolution des problématiques traitées autour des relations interentreprises ; et la seconde portant sur les éléments de comparaison, la présentation et la discussion des tendances observées. Enfin, nous tenterons de définir quelques perspectives de recherches futures sur les relations interentreprises et les coopérations pour la recherche francophone.

1. PROBLEMATIQUES TRAITÉES DANS LES PUBLICATIONS SUR LES RELATIONS – INTERENTREPRISES

Le thème des relations inter-entreprises demeure complexe à la fois par rapport à la diversité des approches théoriques et l'éclatement des résultats empiriques. De nombreux auteurs «déplorent » l'absence d'une théorie globale de ce type de relations (Noel, Zhang 1993). Par leur développement, ces relations continuent à alimenter de nombreux débats entre chercheurs. Certains numéros spéciaux de revue académiques et de colloques internationaux en stratégie leurs sont entièrement consacrés⁵ . Des problèmes de définitions conceptuelles et d'approches méthodologiques subsistent, aboutissant le plus souvent à une fragmentation théorique, voire à des contradictions empiriques.

1.1. LA FRAGMENTATION THEORIQUE AUTOUR DES ALLIANCES DANS LE CHAMP DE LA STRATEGIE

Dans le cadre de leur analyse bibliométrique sur les publications en stratégie, Boissin et al (1999) définissent huit réseaux sur les manœuvres stratégiques, les alliances et la coopération . Il s'agit du (1) recensement des manœuvres, du (2) processus de prise de contrôle, de (3) l'analyse des alliances stratégiques, des (4) alliances internationales, du (5)

⁴ Nous nous inspirons ici d'un travail relativement proche effectué par Goy H., (2006) concernant l'examen des publications de l'AIMS sur la PME entre 1996 et 2005.

⁵ Journal of International Business Studies, 1996, Numéro Spécial: Vol 27, N° 5: "Global perspective on cooperative strategies"; Organization Science, 1998, Numéro spécial : Vol 9, N° 3 : "Managing partnerships and strategic alliances"; Strategic Management Journal, 2000, Numéro spécial : Vol 21, N° 3: "Strategic networks" ou encore le dernier numéro de la Revue Française de Gestion traitant des relations inter-organisations (Volume 32, N° 164, mai 2006)

management des alliances, de (6) la définition et des formes de coopération, de (7) l'environnement de la coopération technologique et enfin de (8) sa nature. Selon le thème abordé, les « réseaux » de chercheurs et des relations entre leur publications sont plus ou moins denses⁶. Ce thème global sur les alliances et les coopérations est présent dans la recherche francophone en stratégie à coté de trois autres : les processus managériaux, l'innovation et la technologie et les formes organisationnelles particulières (la PME).

Dans le champ de la stratégie, il semblerait que les publications portant sur la coopération/alliances stratégiques et les relations inter-entreprises en général, prennent une place de plus en plus importante (Werner 2002, Lu 2003). Cela se justifie d'une part par la complexité de l'objet à étudier, et d'autre part par l'observation empirique du développement de ces formes inter - organisationnelles. Ainsi, pour la théorie des coûts de transaction, l'examen de ces relations devrait porter sur toutes les formes intermédiaires entre marché et hiérarchie. Cette théorie insiste les risques de comportement opportuniste des partenaires et l'instabilité inhérente à ce type de relation (Buckley, Casson 1996). L'arbitrage entre coûts de la non coopération /gains de la coopération a été abordé dans le cadre de la théorie des jeux (Gulati 1995). La relation et les divergences d'objectifs entre parents de l'alliance et dirigeant ont été examiné à la lumière des apports de la théorie de l'agence (Geringer, Hebert 1991). Les manœuvres stratégiques (théorie du pouvoir de marché) et l'atteinte des objectifs des partenaires ou encore l'effet de la rivalité inter-firmes et la complexité managériale ont été examinés sous l'angle de l'analyse stratégique (Kogut 1988). Enfin, l'approche par l'apprentissage organisationnel (Hamel 1991, Doz 1996) tente d'expliquer l'instabilité « naturelle » de ces relations par une course à l'acquisition des compétences entre les partenaires (notion de compétition déguisée).

Cette diversité des approches et des méthodologies aboutit le plus souvent à des résultats plus ou moins contradictoires. Le manque de consensus sur la notion d'instabilité des alliances internationales résulté dans des évaluations allant de 19 à 78 % de taux d'échec selon les auteurs et les définitions retenues (Yan, Zeng 1999)

De manière générale, Noel et Zhang (1993) signalaient déjà dans leur revue de littérature l'inexistence d'une théorie globale : «Malgré l'attrait qu'exerce l'alliance, force est de constater qu'il n'existe pas encore en gestion à l'heure actuelle une théorie dominante de la coopération inter-entreprises, et qu'il est même difficile d'y trouver un modèle intégrateur qui soit en mesure d'expliquer le phénomène dans son ensemble. »

⁶ Les auteurs analysent cette « densité » de relations entre les différents réseaux en termes de citations .

Sur un registre d'analyse bibliographique dynamique des publications sur les alliances stratégiques, Koza , Lewin (1998), avaient signalé l'évolution des principaux thèmes d'étude selon les intérêts portés au «cycle de vie» de la relation : passage de l'analyse de la formation /motivations des partenaires, au management de la relation et enfin à ses issues (performances et instabilité). Cela est cependant moins clair dans les faits, ou on s'aperçoit que ces thèmes coexistent et sont fortement imbriqués dans des réseaux externes à la l'analyse stratégique : Finance organisationnelle, analyse sociologique des organisations, etc. (Boissin et all 1999) Notre travail n'a pas l'ambition de situer de manière précise l'ensemble des publications francophones en stratégie traitant des relations inter-entreprises. L'objectif est plutôt de caractériser ces travaux par rapport aux publications anglo-saxonnes d'une part, et d'ouvrir quelques perspectives de recherches futures sur le thème des alliances d'autre part.

1.2. PRECISIONS METHODOLOGIQUES ET PREMIERS CONSTATS

Avant d'aborder l'évolution des problématiques traitées par les articles publiés dans le cadre des conférences de l'association internationale de management stratégique, quelques précisions méthodologiques nous semblent nécessaires à ce stade.

L'examen des publications de l'AIMS est rendu «facile» par la disponibilité de l'intégralité des articles dans les actes de la conférence⁷, accessibles sur le site Internet depuis la conférence de Lille 1996 jusqu'à celle organisée à Genève et Annecy en 2006. Cependant, un tel exercice se heurte à deux types de difficultés :

- Des difficultés de sélection des textes : Au delà de la présence de certains mots clés (coopération, alliances stratégiques, joint-venture/ coentreprises ou relations interentreprises), nous nous sommes attardés sur le contenu des textes afin de déterminer la problématique traitée, le stade d'intervention de l'accord, le type de l'accord, le traitement de la relation et enfin la répartition sectorielle.
- Des difficultés liées aux différences de définitions selon les auteurs : En effet, les termes sélectionnés pour notre recherche par mots clés ne recouvrent pas le même sens d'un auteur à un autre. Pour cela, nous avons tenté d'élargir notre sélection de base aux textes traitant des aspects « inter-organisationnels » pour effectuer ensuite une seconde sélection ou les textes jugés éloignés de notre problématique de départ ont été écartés. Nous sommes aussi conscient qu'un tel exercice ne peut écarter des risques de subjectivité, aussi bien lors de la phase de sélection que concernant celle du classement.

⁷ Nous avons volontairement écarté les « posters » afin de garantir une homogénéité à notre analyse.

Ainsi, 93 contributions ont été sélectionnées (annexe A). Elles se répartissent de la manière suivante

Tableau 1. Parts des publications sur les relations inter-entreprises (R I E)

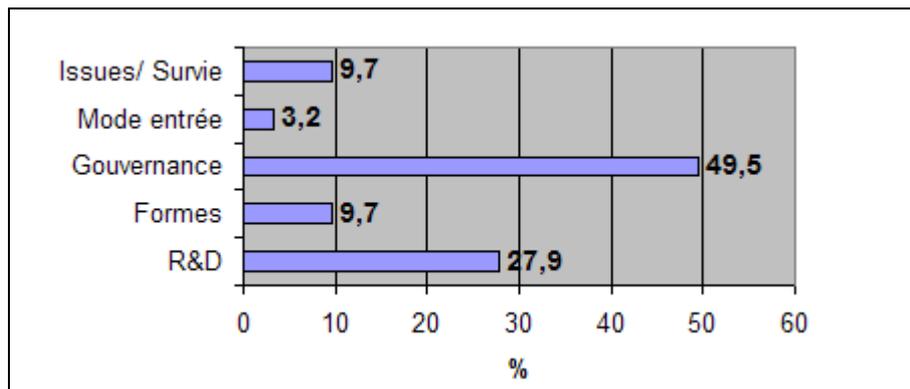
Année	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Rel I Ent	3	7	7	7	7	9	8	7	7	10	21*	93
Total AIMS	75	83	99	73	100	99	95	98	123	141	143	1129
% R I E	4	7,1	8,1	9,6	7	9,1	8,4	7,1	5,7	7,1	14,7	8,2

* Ce nombre élevé s'explique par la thématique de cette conférence : Les relations inter-organisationnelles

Sur l'ensemble de la période étudiée, les relations inter-entreprises (RIE) occupent en moyenne 8,2% des publications de l'AIMS. Cette part peut sembler faible⁸ si on ne garde pas à l'esprit que la sélection des textes était orientée sur ceux traitant de manière explicite des relations inter-entreprises et plus particulièrement des alliances stratégiques, coentreprises ou coopérations et des relations clients fournisseurs (sous traitance) .

Par rapport aux problématiques traitées, nous avons identifié *a posteriori* cinq catégories se rapportant respectivement à la gouvernance des RIE, l'apprentissage entre partenaires notamment dans les coopérations en R&D, la coopération comme mode d'entrée, les typologies/ formes des RIE et enfin les issues / sortie des RIE. Le décompte effectué permet de constater une nette domination des travaux se rapportant à la gouvernance (49%) suivie par les aspects de transferts de savoir, de savoir faire et d'apprentissage organisationnel (27%).

Figure 1 – Principales problématiques abordées autour des RIE dans les publications AIMS



1.3. ELEMENTS DE COMPARAISONS AVEC LES PUBLICATIONS ANGLLO-SAXONNES

Nous avons tenté d'effectuer une comparaison des résultats sur les publications de l'AIMS avec ceux d'un autre travail en cours, plus important visant à examiner 291 publications des

⁸ Selon le travail de Goy (2006) , les publications de l'AIMS traitant de la PME occupent en moyenne 14% sur la période 1996 –2005.

10 premières revues Anglo-saxonnes entre 1987 et juillet 2006. Il ne s'agit pas d'un travail bibliométrique au sens strict (Boissin et al 1999), mais d'une recension des publications portant sur les RIE. Nous en présentons ici les premiers résultats.

La comparaison a été effectuée par rapport à l'évolution du nombre et de la part relative mais aussi par rapport à la méthodologie adoptée. Dans ce sens, nous distinguons les travaux avec des apports théoriques (revue de littérature, modèle théorique, sans «terrain» d'application, etc) , des travaux ayant employé une analyse statistique sur un échantillon large (modélisation), de ceux enfin constituant des études de cas. Celles ci sont comprises comme des analyses de relations spécifiques entre deux ou plusieurs entreprises (expérience), sectorielles (analyse des spécificités d'un secteur ou d'une branche d'activité) ou géographique (région , pays ou territoire).

Les deux figures ci dessous précisent les évolutions des travaux de l'AIMS et celles recensées dans les revues Anglo- saxonnes.

Figure 2 – Publications sur les alliances stratégiques de l'AIMS entre 1996 et 2006

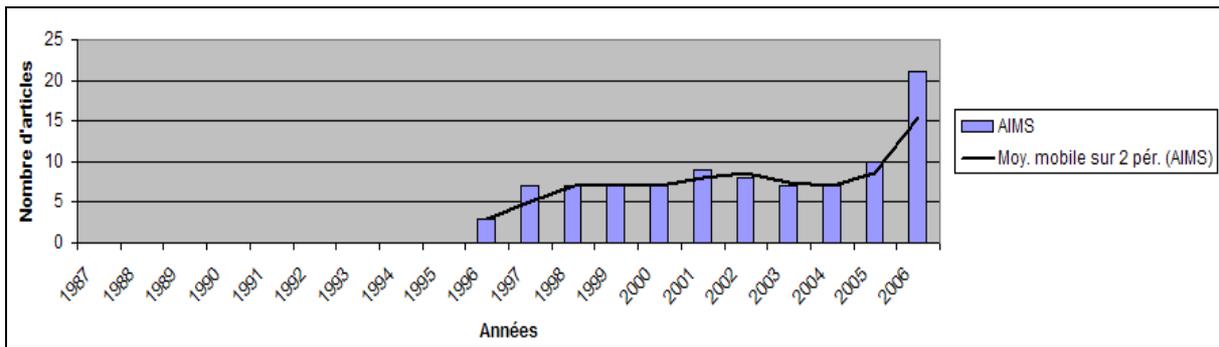
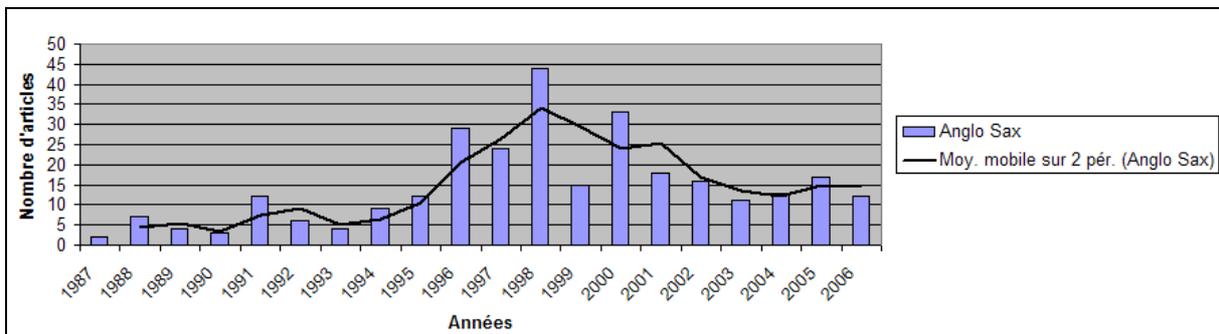


Figure 3 – Publications sur les alliances stratégiques des revues Anglo-Saxonnes 1987-2006



Les deux figures précédentes renseignent sur deux éléments de comparaison :

- D'abord, l'évolution des travaux Anglo-saxons suit une courbe de «cycle de vie» . Le thème des alliances stratégiques a connu des « phases » de démarrage et de maturité et semble

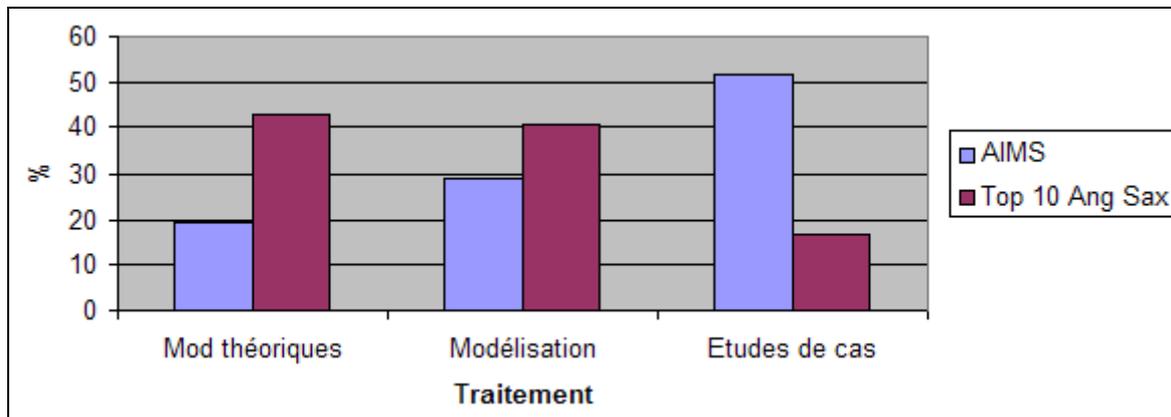
actuellement en relatif déclin. *A contrario*, l'intérêt du thème dans les publications francophones⁹ de l'AIMS est quasi constant, en dehors du cas particulier de l'année 2006.

- Ensuite, on pourrait remarquer que l'année 1998 est celle où les travaux anglo-saxons ont été les plus nombreux, alors que pour ceux de l'AIMS, il fallait attendre 2005 pour atteindre 10 contributions.

- Enfin, il faudrait aussi signaler que cette analyse comparative est partiellement biaisée car les actes de l'AIMS ne traduisent qu'en partie les tendances des publications francophones dans ce sens.

Une deuxième lecture des travaux francophones d'une part et de ceux des revues anglo-saxonnes d'autre part, permet de distinguer une spécificité liée à la nature de la méthode employée.

Figure 4 – Répartition des articles AIMS et TOP 10 Anglo-Saxonnes selon le type de traitement



Même si une nette tendance au traitement statistique a été observée dans les travaux francophones, notamment durant les trois dernières années, il n'en demeure pas moins que ces publications sont fortement caractérisées par la prédominance des études de cas.

En termes relatifs, les études de cas (expérience, secteur et territoire) occupent la moitié des travaux francophones pour un peu moins de 20% des travaux anglo-saxons¹⁰. Ces derniers s'orientent plutôt vers des traitements statistiques et des modélisations économétriques ou encore une forte propension aux modèles théoriques (plus de 40%).

Cette comparaison peut être étendue à la répartition sectorielle, au stade d'intervention de l'accord et à la nature du traitement de l'alliance dans ces différents travaux .

⁹ Le terme « francophone » ne renvoie pas systématiquement à la langue de publication. Même si la grande majorité des travaux publiés dans les actes de l'AIMS sont en français, il en existe quelques uns en anglais .

¹⁰ La liste des 10 revues consultées (Top 10 Anglo-saxonnes) est consignées en annexe ainsi que la répartition annuelle du nombre d'articles. Cette liste s'inspire des bilans de publications de la recherche en management international établis par Werner (2002) et de Lu (2003)

2. SPECIFICITES DE LA RECHERCHE FRANCOPHONE SUR LES ALLIANCES STRATEGIQUES

Sans porter de «jugement» sur les parts relatives précédentes, il nous paraît essentiel de signaler ces spécificités francophones et de tenter de les expliquer par la nature de l'appréhension de la relation inter- entreprise.

2.1. LA NATURE DU TRAITEMENT DE LA PROBLEMATIQUE DES ALLIANCES STRATEGIQUES

Il s'agit de faire la distinction selon l'examen de ce type de relation pour en déterminer les mécanismes propres. Il s'agira dans ce cas d'une analyse de l'alliance stratégique en tant qu'objet. Cette analyse est différente de celle considérant l'alliance comme étant un cas particulier (ou intermédiaire) d'une problématique plus vaste, à savoir les « Inter – organisations » ou une simple application pour expliquer une autre problématique. Dans le premier cas, l'alliance stratégique est analysée dans le cadre d'un «champ», dans le second elle ne sera qu'une «application».

Tableau 3. Décompte des publications AIMS (1996 – 2006) par la nature du traitement des alliances stratégiques

Année	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total	%
Objet(a)	1	3	4	4	1	3	4	4	4	4	12	44	47,3
Appl (b)	2	3		1	5	3	1	2	2	4	2	25	26,9
Champ (c)		1	3	2	1	3	3	1	1	2	7	24	25,8
Total A.S	3	7	7	7	7	9	8	7	7	10	21*	93	100

- (a) **Objet** : Traitement de l'AS en tant que telle. Exemple de publication « AS Objet » : Meschi P.X., Pourquoi et comment sortir d'une alliance ? XIIème conférence de l'AIMS, Tunis 2003.
- (b) **Application** : l'AS est une application pour une approche plus large . Exemple de publication « AS Application» : Messegem K. ; La qualité dans les relations inter-entreprises, VII ème Conférence de l'AIMS , Louvain 1998.
- (c) **Champ** : l'AS est étudiée comme faisant partie de la problématique des relations inter-organisationnelles. Exemple de publication « AS Champ » : Guillouzo R. ; Stratégies de coopération Inter-firmes et compétition technologiques : Les enseignements d'une analyse du portefeuille d'alliances des innovateurs, VII ème Conférence de l'AIMS , Louvain 1998.

L'appréciation de la nature du traitement des alliances demeure subjective. Nous nous sommes cependant efforcé d'employer les mêmes critères de classification, à savoir l'angle sous lequel est abordé la question et ses rapports avec la problématique traitée par l'article.

Dans notre classification, il semblerait que les travaux francophones sont portés sur l'analyse des alliances en tant qu'objet dans presque la moitié des cas, contrairement aux travaux anglo-saxons où cette part est plutôt occupée par l'analyse «champ». Dans les deux cas, les analyses « applications » occupent un quart des travaux .

Enfin, deux derniers éléments permettent de caractériser les publications francophones : le stade d'intervention de l'accord et la répartition sectorielle.

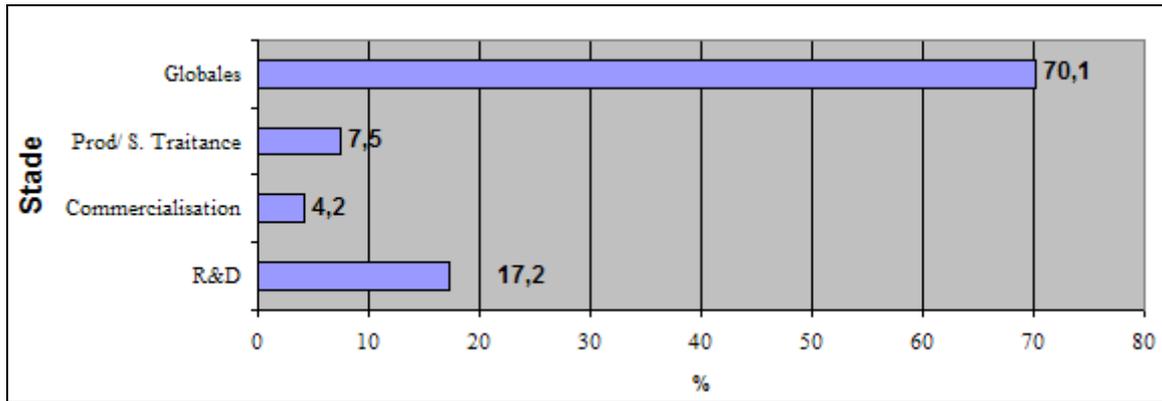
2.2 LES CARACTERISTIQUES DE LA RELATION ETUDIEE

Nous avons caractérisé les relations selon le secteur concerné et le stade d'intervention de l'accord. Concernant ce dernier élément, les travaux examinant les relations de coopérations en R&D et plus généralement celles d'apprentissage et d'innovation se distinguent par rapport à ceux traitant des alliances dans une logique séquentielle du produit. Souvent, les travaux se rapportant aux alliances R&D ont recours à des approches en termes d'apprentissage, de réseaux mais aussi en terme stratégiques de «courses» à l'apprentissage et de freins aux transferts (capacité d'absorption, manœuvres stratégiques, etc) (Hamel 1991).

Les relations Clients –fournisseurs occupent aussi une part importante des travaux, notamment pour le secteur automobile. Les approches les plus utilisées font appel à la théorie des coûts de transaction.

Enfin, 7 publications sur 10 ne distinguent pas le stade d'intervention de l'accord ou traitent l'alliance dans sa globalité. Plusieurs problématiques y sont abordées, allant des motivations initiales des alliés et du fonctionnement de la relation à la performance de l'alliance ou son instabilité / Survie (notamment les travaux de Meschi, cf annexe A).

Figure 5 – Répartition des publications AIMS selon le stade d'intervention de l'accord

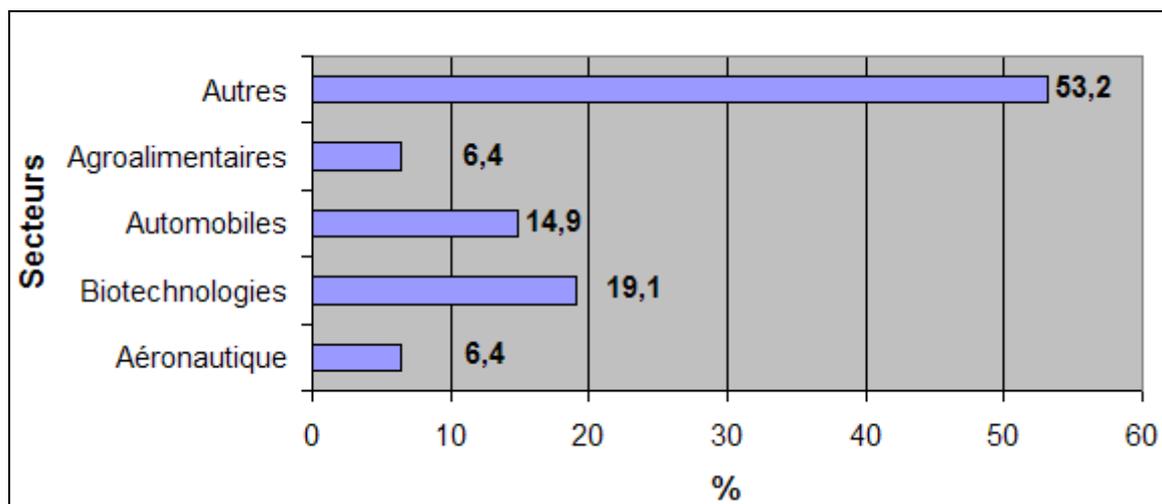


Sur le plan de la répartition sectorielle, les travaux traitant d'un secteur spécifique ne représentent que la moitié des publications de l'AIMS sur les relations inter-entreprises, soit 47 articles sur les 93 recensés. Parmi ces publications « sectorielles », 19,1 % traitent du secteur des biotechnologies. Ceci peut être expliqué par le fort développement des relations inter-entreprises dans ce secteur, notamment celles en R&D.

15% des travaux sectoriels concernent essentiellement les relations entre fournisseurs et équipementiers dans l'Automobile. Elles se rapportent notamment au contrôle de la sous-traitance et aux réseaux de partenaires.

Enfin, deux secteurs semblent concentrer de plus en plus de travaux. Il s'agit de l'aéronautique, avec notamment les travaux de Garrette et Dussauge et de l'agroalimentaire (cf annexe A).

Figure 6 – Répartition sectorielle des publications sur les alliances stratégiques de l'AIMS : 1996-2006



2.3. QUELLES PERSPECTIVES DE RECHERCHE SUR LES ALLIANCES STRATEGIQUES ?

Loin de constituer un handicap majeur, l'éclatement des approches théoriques et méthodologiques dans l'analyse des relations inter-entreprises peut renseigner sur l'intérêt porté à cette question.

Même si elles restent stables en parts relatives, ce travail a montré que les publications francophones sur les relations inter-entreprises commençaient à constituer un champ important de la recherche en stratégie. Elles se caractérisent par des orientations méthodologiques doublement spécifiques : des études de cas au sens large et une analyse poussée des processus managériaux.

Deux questions nous semblent pertinentes en terme d'orientation de la recherche francophone sur les relations inter-entreprises et les alliances stratégiques :

- Doit-on maintenir (ou renforcer) la spécificité de méthode axée en grande partie sur les études de cas (sectorielles, territoire et expérience) ou au contraire s'orienter vers plus de publications basées sur des modélisations économétriques et d'analyse statistique ?
- Comment réorienter l'analyse des alliances stratégiques vers des thématiques où la recherche francophone est plus ou moins « dominante », en l'occurrence les PME et les processus managériaux ?¹¹

Les enjeux de ces deux questions pour la recherche francophone en stratégie¹² relèvent à la fois de la pertinence /diversité méthodologique (Eisenhardt 1991) et de l'ouverture du champ d'analyse à un traitement dynamique des problématiques complexes soulevées par les Relations Inter Entreprises (Parkhe 1993)

Nous ne prétendons pas apporter de réponses univoques à ces deux questions majeures. Elles ne peuvent être clarifiées qu'à la lumière d'un débat entre chercheurs dans le cadre de rencontres en management stratégique. Les conférences de l'AIMS pouvant constituer à cet égard un support pertinent à l'avancement de cette réflexion.

¹¹ Les travaux de Puthod (1998) vont dans ce sens : faire le lien entre l'analyse des alliances stratégiques et les PME.

¹² Nous remercions un des évaluateurs du comité scientifique de l'AIMS pour avoir attiré notre attention sur ce point.

CONCLUSION

La recherche sur les alliances et les relations inter-entreprises semble constituer un champ de plus en plus important en stratégie, malgré l'éclatement des approches théoriques et le foisonnement empiriques qui caractérisent la plupart des travaux.

Ce travail avait pour objet d'analyser les publications francophones de l'association internationale de management stratégique entre 1996 et 2006 sur les relations inter-entreprises en général et les alliances stratégiques plus particulièrement .

Ainsi, une recherche par mots clés et une analyse de contenu ont permis de sélectionner 93 articles traitant de la coopération, des alliances/ Joint Venture et des relations entre clients et fournisseurs. Une seconde étape a consisté à caractériser ces travaux selon leur méthodologie (absence de terrain, travaux empiriques, modélisation), la problématique abordée, la nature de traitement des relations interentreprises, le stade d'intervention de l'accord et le secteur concerné.

Quelques éléments de comparaison avec les premiers résultats d'un travail en cours portant sur l'analyse de 291 articles anglophones sur les alliances stratégiques ont permis de dégager certaines spécificités des publications de l'AIMS, en termes d'importance du thème et de méthode : alors que les travaux anglophones se caractérisent par une orientation méthodologique claire vers la modélisation, ceux de l'AIMS ont plutôt recours aux études de cas au sens large (secteur, région/pays, relations).

Plusieurs limites peuvent nuancer les résultats obtenus. Elles se rapportent d'abord à la nature du problème traité (définition et limites conceptuelles du champ d'analyse) et ensuite à la méthodologie de comparaison employée . Sur un autre plan, on pourrait s'interroger sur la «représentativité » des publications de l'AIMS de la recherche francophone en stratégie.

Il semblerait néanmoins que « le défi lancé à la recherche francophone en stratégie paraît être un arbitrage entre une domination de la pensée des travaux nord-américains et une capacité à développer des ancrages théoriques propres ». (Boissin et al, 1999. page 83)

Cela pourrait constituer les bases d'un débat entre chercheurs sur le renforcement méthodologique des spécificités de la recherche francophone d'une part, et son ancrage par rapport à des thématiques dominantes : PME et processus managériaux en l'occurrence.

REFERENCES

Blanchot F., (2006), « Alliances et performances: Un essai de synthèse », *Cahiers de recherche CREPA/DRM*, N°1, Janvier. Université Paris Dauphine.

- Boissin J.P., Castagnos J.C., Guieu G., De Looze M.A., (1999), « La structuration de la recherche francophone en Stratégie : Une analyse bibliographique ». *Finance, Contrôle, Stratégie*, Vol 2, N° 3. PP 63 – 85.
- Buckley P.J., Casson M., (1996), “An economic model of international joint venture strategy”, *Journal of International Business Studies*, Vol 27, N° 5. PP 849- 876.
- Eisenhardt K M., (1991), Better stories and better constructs: the case for rigor and comparative logic . *The Academy of Management Review*. Vol 16, N° 03. PP 620-627.
- Geringer J.M., Hebert L., (1991), “Measuring performance of international joint venture”, *Journal of International Business Studies*, Vol 22, N° 2. PP 249. PP 249 – 263.
- Goy H., (2006), Quel statut pour les P.M.E. dans la recherché francophone en stratégie? *XVème conférence de l'AIMS*, Annecy – Genève, 13 –16 Juin.
- Gulati R., (1995), “Does familiarity breed trust ? The implication of repeated ties for contractual choice in alliances.” *The Academy of Management Journal*, Vol 38. PP 85-112.
- Hamel G., (1991), “Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances”. *Strategic management Journal*, Vol 12. PP 83 – 103.
- Harrigan K.R., (1988), “Joint Venture and competitive strategy”, *Strategic Management Journal*, Vol 9, N° 2. PP 141- 158.
- Das T.K., Teng B.S., (2000), “A resource Based theory of strategic alliances”, *Journal of Management*, Vol 26, N° 1. PP 31- 61.
- Doz Y.L., (1996), “The evolution of cooperation in strategic alliances : initial conditions or learning processes?” *Strategic Management Journal*, Vol 17. PP 55 – 83.
- Fernandez G., Noel A., (1993), « L’alliance stratégique: Une réponse des PME à la mondialisation », *Cahiers de recherche du CETAI*, HEC Montréal. Avril.
- Kogut B., (1988), “Joint Ventures: Theoretical and empirical perspectives”. *Strategic Management Journal*, Vol 9. PP 319-332.
- Koza P.M., Lewin A.Y., (1998). “The co- evolution of strategic alliances”, *Organization Science*, Vol 09, N° 03, Special issue. PP 255-264.
- Lu J. W., (2003), The evolving contributions in strategic management research. *Journal of international*, Vol 9. PP 193-213.
- Noel A., Zhang J., (1993), « alliances stratégiques : une bibliographie thématique », *Cahiers de recherche du CETAI*, HEC Montréal. Juin.
- Parkhe A., (1993), “ “Messy” research, methodological predispositions and theory development in international joint ventures”. *The Academy of Management Review*. Vol 18, N° 2. PP 227-268.
- Philippart P., (2001), « La gestion des alliances interentreprises : Précision des enjeux à partir d’une revue de littérature ordonnée en trois pôles de problématiques ». *Actes de l'AIMS*. Québec, 13 –15 juin .
- Puthod D., (1998), L’alliance, une option stratégique permettant de contourner les dilemmes classiques de la PME , in Torres O., PME : De nouvelles approches, Economica. PP 95-104.
- Werner S., (2002), “Recent developments in international management research : A review of 20 top management journals”. *Journal of Management*, Vol 28 . PP 277-305.
- Yan A., Zeng M., (1999), “International joint venture instability : a critique of previous research, a reconceptualization and directions for future research”. *Journal of International Business Studies*, Vol 30, N° 02. PP 397- 414.

ANNEXE A : REFERENCES DES ARTICLES AIMS CONSULTES : 1996 - 2006**1996 : Vème Conférence de Management Stratégique. Lille 13- 15 Mai**

- Guillouzo R., La stratégie de coopération dans l'industrie informatique : Proposition d'un outil de diagnostic fondé sur la technologie et le concept de portefeuille d'accords .
- Picard P., Des alliances stratégiques aux alliances logistiques.
- Puthod D., Comprendre les alliances de PME (à partir d'une base de connaissances construites sur les préoccupations de l'entrepreneur).

1997 : Vième Conférence de Management Stratégique. Montréal. Juin

- Aliouat B., Les effets d'un changement de paradigmes dans l'étude des stratégies d'alliance technologique.
- Baroncelli A., Les relations interentreprises dans le district industriel du biomédical de Mirandola.
- Blanchot F., Les accords inter-firmes et concepts associés : Une grille de lecture en terme d'interprétation organisationnelle.
- Donada C., Partenariat : Mythes et réalités pour les fournisseurs. Etude empirique dans l'industrie automobile.
- Ingham M., Mothe C., Apprentissage organisationnel et coopération en R&D.
- Mothe C., Quelin B., Coopération en R&D et création de compétences.
- Pluchart J.J, Le laboratoire Galderma. Le développement d'une stratégie d'alliance entre les groupes Nestlé et l'Oréal. La stratégie exportatrice d'un laboratoire pharmaceutique : Etude de cas.

1998: VIIème conférence internationale de management stratégique. Louvain 27-29 Mai

- Assens C., Bouchikhi H., La dialectique de la coopération et de la compétition dans un réseau d'entreprises.
- Dussages P., Garrette B., Acquiring partner's capabilities: outcomes of scale and link alliances between competitors.
- Goy H., Retour sur les pratiques de coopération appliquées aux systèmes productifs localisés.
- Guillouzo R., Stratégies de coopération inter-firmes et compétition technologique : Les enseignements d'une analyse de portefeuille d'alliances des innovateurs.
- Ibert J., La gestion des modes relationnels entre concurrents.
- Messegheem K., La qualité dans les relations interentreprises.
- Mothe C., L'appropriation des ressources technologiques et scientifiques.

1999 : VIIIème conférence internationale de management stratégique. Paris 26-28 Mai

- Bouchikhi H., Leroux V., De Rond M., Les relations partenariales comme systèmes sociaux : Une perspective constructiviste.
- Chaillou N., Negassi S., Coopération technologique et performance à l'innovation : une étude empirique : Le cas de l'industrie biotechnologique.
- Colombo M., La forme des alliances stratégiques : Un test des théories alternatives.
- Donada C., Partenariat vertical et force de proposition pour les fournisseurs ?



- Guillouzo R., Thepaut Y., Une interprétation de la coopération inter-entreprises en terme de pouvoir informationnel.
- Lu J., Hebert L., Contrôle étranger et survie des joint venture japonaises.
- Hubler J., Meschi P. X., Alliances, acquisitions et valorisation boursière : Application d'une méthodologie d'étude d'évènements.

2000 : IXème conférence internat de management stratégique. Montpellier 24-26 Mai

- Bergeron F., Poulin D., Ellouz S., Les technologies de l'information : Un synonyme d'alliance réussie.
- Dameron- Fonquernie S., Processus de coopération dans l'organisation : Construction d'une grille de lecture appliquée au cas d'une équipe projet.
- Donada C., Garrette B., Partenariat vertical et gain coopératif : Une étude empirique de l'impact du partenariat sur la performance des fournisseurs dans l'industrie automobile.
- Dumoulin R., Lecoq X., Réseau inter-organisationnel : Pour un changement de paradigme : Contribution à une analyse multi - niveaux en sciences de gestion.
- Monin P., Contrats psychologiques, justice organisationnelle et identification sociale des équipes dirigeantes des alliances stratégiques internationales.
- Mothe C., Ingham M., La confiance au sein des coopérations inter-firmes : Une études de cas.
- Rolland N., L'apprentissage organisationnel de compétences managériales dans les alliances stratégiques : Une approche par le management de la connaissance.

2001 : X ème conférence de l'AIMS. Québec 13-15 Juin .

- Abdessemed T., La coopération inter-firmes : Mode de coordination hybride ou générique ?
- Bardel-Radic A., Rautenberg F., La spécificité des coopérations interculturelles: Une approche par le processus d'apprentissage.
- Bencheikh N., Zhan S., L'exercice du contrôle dans le cadre des joint venture internationale : Etat de l'art et perspectives.
- Besebba F., Alliances et processus de croissance internationale des firmes : Le cas de l'hôtellerie.
- Bourcieu S., La relation « environnement institutionnel – coentreprises » dans le développement international des PME dans les pays en transition .
- Chrysostome E.V., Zhan S., L'apprentissage stratégique dans les coentreprises internationales: Proposition d'un modèle intégrateur.
- Dameron S., Les deux conceptions du développement des relations coopératives dans l'organisation.
- Gomez P. Y., Korine H., Masclef O., Le rôle du don dans les processus d'alliances stratégiques : Le cas Renault- Nissan.
- Philippart P., La gestion des alliances inter-entreprises : Précision des enjeux à partir d'une revue de littérature ordonnée en trois pôles de problématiques.

2002 : XI ème Conférence de l'AIMS : Paris, 5-7 Juin

- Mitchell W., Dussauge P., Garrette B., Formation et gouvernance des alliances entre concurrents: Une approche par les ressources.
- Le Roy F., Guillotreau P., Entreprendre avec ses concurrents : Le cas du développement de la pêche au thon tropical française.

- Loilier T., Tellier A., Innovations, coopérations et proximités : Quelles configurations pour les réseaux innovateurs ?
- Nogatchewsky G., Typologie de contrôle inter-organisationnel : Le cas de la relation entre un équipementier automobile et ses fournisseurs.
- Prevot F., Le transfert inter-organisationnel des compétences : Application au cas des compétences logistiques au Brésil.
- Rolland N., L'apprentissage des connaissances en management issues des alliances.
- Salgado M., Bourcieu S., Management des coopérations inter- entreprises : Le cas des coopérations multipoints.
- Saubesty C., Dynamique de la construction des coopérations transversales : Application au cas des coopération pour l'amélioration du confort des voyageurs à la SNCF.

2003 : XIIème Conférence de l'AIMS. Les Côtes de Carthage. 3-6 Juin.

- Edouard S., Transfert des compétences techniques et managériales dans les partenariats asymétriques : Le cas des alliances inter-entreprises franco-libanaises.
- Frechet M., Les conflits dans les partenariats d'innovation : Essai de propositions.
- Ingham M., Mothe C., Apprentissage et confiance au sein d'une alliance technologique.
- Le Roy F., Rivaliser et coopérer avec ses concurrents : Le cas des stratégies collectives «agglomérées».
- Menguzzato – Boulard M., Escriba –Esteve A., Sanchez- Peinado L., Les accords de coopération : Une stratégie pour toutes les entreprises ?
- Meschi P. X., Pourquoi et comment sortir d'une alliance?
- Messeghem K., Analyse stratégique des relations entre PME et grande distribution.

2004 : XIII ème Conférence de l'AIMS. Normandie- Vallée de Seine. 2-4 Juin.

- Delerue H., Performance des alliances : Une gestion duale du risque relationnel.
- Edouard S., Surply J., Les effets des réseaux d'affaire dans la formation d'un partenariat inter-firmes asymétriques.
- Garanto A., Les déterminants des accords de coopération en R&D :Vers une vision unifiée ?
- Leroux V., Sauvée L., Un cadre d'analyse structurationnaliste des relations partenariales .
- Meschi P. X., Survie des coentreprises d'internationalisation dans les pays émergents: Quel impact du risque Pays ?
- Rouzies A., Modèle d'adhésion des cadres intermédiaires dans les alliances stratégiques internationales : Le rôle de la communication et de l'identification organisationnelle.
- Tinlot G., Rapports de forces entre partenaires et architecture des alliances stratégiques.

2005 : XIVème Conférence de l'IAMS. Pays de la Loire. Angers. Juin 2005.

- Brukaya O., Etendue de la recherche, coopération inter-firmes et performance de la R&D : Le cas des biotechnologies françaises entre 1994 et 2002.
- Chtourou W., Lavolette E.M., Le rôle des réseaux dans la formation des alliances asymétriques : le cas des PME essaimées.
- Delerue H., SimPn E., Management des relations d'alliance dans les PME de la Biotechnologie : Confiance ou contrat ?
- Frechet M. ? La contractualisation psychologique dans les relations inter-organisationnelles : Une analyse dans les partenariats d'innovation.

- Granata J., Spécificités des stratégies d'alliances « agglomérées » des PME : Le secteur vitivinicole.
- Jaouen A., Sammut S., L'alliance stratégique en phase de démarrage: Une réussite inattendue.
- Monin P., Rouzies A., Entre fusion & acquisition et alliance stratégique : Renault- Nissan et Air France- KLM comme formes organisationnelles hybrides d'Avant-Garde.
- Mulotte L., Dussage P., Do Alliances provide effective entry into a new line of business ? Evidence from direct vs sequential entry in the global aerospace industry (1944 – 2002).
- Nogatchewsky G., Seigneurie, vassalité, partenariat et marché dans les relations client-fournisseur.
- Prévot F., Le transfert inter- organisationnel de connaissances par les multinationales vers les fournisseurs locaux : Une typologie des pratiques des firmes américaines au Brésil .

2006 : XVème Conférence de l'AIMS. Genève- Annecy. 13-16 Juin.

- Amabile S., Gadille M., Coopération inter-entreprises, système d'information et renouvellement de l'attention organisationnelle.
- Bergnis H.S.M., Barros- Estivaleta V.F., Pedrozo E.A., Barin-Cruz L., La coopération en tant que stratégie selon différentes perspectives théoriques.
- Bocquet R., Caltellin M., Thevenard-Puthod C., Scaraffiotti J., Genet W., Les réseaux inter-entreprises dans l'industrie du séjour touristique en montagne: Entre transactions et compétences.
- Brulé E., Ramonjy D., La collaboration : Pourquoi et avec quelles parties prenantes ?
- Brulhart F., Performance des alliances logistiques : Une proposition de typologie.
- Cheriet F., Le Roy F., Rastoin J.L., Danser avec les géants ? Un cas d'alliances stratégique entre FMN et PME dans l'agroalimentaire.
- Cherni M., Frechet M., Choisir son partenaire pour innover : critères et processus.
- Chlagou L., Exploration de l'aptitude des PME familiales à générer un avantage différentiel à travers la stratégie d'alliance.
- Croteau A.M., Leger P.M., Cassivi L., Le Hen G., Lasserye S., Incorporating the life cycle concepts within inter-organisationnel relationships .
- Garrette B., Castaner X., Dussage P., The need for scale as a driver of alliance formation: Choosing between collaborative and autonomous production in the world wide air craft industry (1949- 2000).
- Le Faix-Durant A., Poulin D., Kozak R., Beauregard R., Relations inter-organisationnelles et création de valeur : Synthèse, modèle conceptuel et perspectives de recherche.
- Le Sage X., Cooperating in a small firm network: observing the cooperative process and defining an entrepreneurial competence.
- Jaouen A., Typologie d'alliances stratégiques en très petite entreprise.
- M'Chirgui Z., Chanel O., La dynamique des alliances et des acquisitions dans l'industrie de la carte à puce.
- Meschi P. X., Réseaux inter-organisationnels et survie des alliances.
- Pellegrin- Boucher E., Le management de la « coopétition » à travers les regards croisés des alliance-managers.
- Perez M., La gestion des alliances autour de projets innovants : le point de vue des options réelles.
- Prévot F., Le management des compétences dans le cadre des relations inter-organisationnelles.



- Puthod D., Thevenard –Puthod C., Coopération, tensions et conflit dans un réseau d'innovation construit autour d'une PME.
- Rigamonti E., L'incertitude dans la formation des alliances stratégiques.
- Tran V. N., Kalika M., Apprentissage organisationnel et performance dans les Joint Venture internationales au Vietnam.

ANNEXE B : RÉPARTITION DES PUBLICATIONS DANS LE TOP 10* EN MANAGEMENT INTERNATIONAL ET AUTRES REVUES : 1987-2006

		1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
TOTAL Top 10	MT	1	4	2	1	4	2	2	5	5	9	6	18	3	12	4	2	1	0	2	1	84
	Mod	1	2	1	2	7	2	1	1	4	14	6	8	3	6	3	8	2	3	2	4	80
	EC	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	4	5	4	3	4	1	0	3	2	2	1
S Total Top 10		2	6	3	3	12	4	4	7	10	27	17	30	9	22	8	10	6	5	6	6	197
+ Autres		0	1	1	0	0	2	0	2	2	2	7	14	6	11	10	6	5	8	11	6	94
Total		2	7	4	3	12	6	4	9	12	29	24	44	15	33	18	16	11	13	17	12	291

Source : Cheriet F., (2006), Revue de littérature Anglophone sur les alliances stratégiques: une analyse des publications du top 10 des revues Anglophones, travail en cours.

MT : Modèles théoriques et discussion **Mod** : Modélisation /Analyse empirique d'un échantillon **EC**: Etude de cas: Entreprise, secteur, pays

Top 10 : **AMR** : The Academy of Management Review , **AMJ** : The Academy of Management Journal , **JIBS**: Journal of International Business Studies, **EMJ** : European Management Journal, **JBR**: Journal of Business Research, **JM**: Journal of Management, **LRP**: Long Range Planning, **MS** : Management Science, **OS** : Organization Science, **SMJ**: Strategic Management Journal

* Cette sélection s'inspire dans une large mesure des travaux de Werner (2002) et de Lu (2003). Il s'agit des revues académiques (*Harvard Business Review* par exemple a été classée dans « Autres revues ») dont les articles sont les plus cités (facteurs d'impact les plus importants)