

ACTEURS ET DÉBATS STRUCTURANTS : EN DÉAMBULANT À TRAVERS LES RECHERCHES SUR LES STRATÉGIES DE COOPÉRATION ...

FROEHLICHER Thomas
Enseignant Associé
IECS Strasbourg - Université Robert Schuman
47, avenue de la Forêt Noire
67032 STRASBOURG Cédex
Docteur en Sciences de Gestion (Université Nancy II)

Introduction

Parmi les thèmes qui ont rencontré du succès auprès des chercheurs en management stratégique, celui de la coopération interentreprises occupe une position appréciable. Les contributions sont multiples et hétérogènes, la notion de coopération interentreprises tendant à englober toutes les formes de relation interentreprises. Au total, elles produisent un champ de connaissance complexe sur lequel il est intéressant de se pencher au moment où celui-ci commence à entrer dans sa phase de maturité. Cette contribution souhaite revenir sur la manière dont le champ des formes de coopération interentreprises s'est constitué. Loin de n'être qu'une confrontation d'arguments théoriques, celui-ci révèle aussi des débats et des controverses qui reflètent les époques et les nations dans lesquelles ses contributeurs s'inscrivent. Il exprime aussi les stratégies personnelles ou collectives de ces derniers visant à s'imposer dans le champ, notamment à travers l'intensité de la médiatisation.

On pourrait comparer le champ que constitue les travaux sur la coopération interentreprises à une œuvre musicale. Une oreille bien entraînée percevra la douce mélodie des débats théoriques, parfois concordants, parfois dissonants dont les tonalités changent au gré des paradigmes théoriques sur lesquels jouent les auteurs. Cependant, une deuxième mélodie sous-tend la première, la rythme et lui fournit sa trajectoire. C'est la mélodie du temps présent, de l'histoire entraîné de se faire, des événements concrets qui réclament aux chercheurs d'orienter les travaux pour contribuer aux difficultés que rencontrent la vie des affaires. C'est à l'écoute de cette deuxième mélodie et à la présentation de ses structures, acteurs et débats structurants, que nous consacrons cette contribution.

Cette « déambulation » dans le champ de la coopération interentreprises ne se fait pas au hasard mais selon une méthodologie d'analyse de la littérature fondée sur la quantification de l'occurrence bibliographique des auteurs. Celle-ci nous permet d'isoler les contributions les

plus marquantes, au sens de plus médiatisées, et d'en saisir les acteurs structurants : revues, ouvrages, colloques et auteurs.

Ensuite, nous tentons de décrire cette deuxième mélodie et d'en saisir les structures. Notre but est d'indiquer la trajectoire socio-historique que suit le champ des coopérations interentreprises à travers une sélection des finalités d'analyse les plus médiatisées par les auteurs. En réalité, le thème de la coopération suit fidèlement une tendance forte, la mondialisation de l'économie et la globalisation des stratégies d'entreprise. Ce trait dominant de l'économie actuel révèle les coopérations au grand jour.

1. Les acteurs structurants du champ des formes de coopération interentreprises

Définir ce qui est entendue par coopération interentreprises est un exercice délicat. De nombreuses définitions ont été proposées mais sont rarement compatibles car elles tendent à classer des objets différents. YOSHINO et RANGAN (1995, p.8) dressent un panorama des **types de liens** entre entreprises et qualifient d'alliances stratégiques ceux qui ne sont pas réductibles à de simples accords contractuels ou à la prise de contrôle d'une entreprise. BLANCHOT (1996) s'efforce de classer les **accords inter-firmes**. Il définit trois dimensions génériques : le degré de coopération (action jointe et/ou tâches en commun), le mode temporel d'adhésion (durée et probabilité de renouvellement) et le mode d'ajustement retenu (routine ou ajustement concerté). DUSSAUGE et GARRETTE ainsi que URBAN et VENDEMINI se consacrent aux **stratégies de coopération**. Les premiers, se concentrent sur les stratégies de coopération d'entreprises. Alliances additives, intégrations conjointes et alliances de complémentarité se différencient selon la nature des actifs échangés et la similarité des produits mis sur le marché. Les seconds se concentrent plutôt sur l'objectif stratégique de la coopération. Les coopérations « adaptation » visent la gestion et le changement de activités. Les coopérations fonctionnelles ont pour objectif l'optimisation des différentes fonctions. Les coopérations de coordination portent sur l'étendue de la vocation économique de l'entreprise.

Plutôt que de se concentrer sur une forme particulière de coopération, nous avons souhaité conserver dans l'analyse le maximum de formes coopératives car l'objet de ce travail est justement la reconnaissance d'une diversité de points de vue. Plus que sur une définition

stable et univoque de la coopération interentreprises, notre souci a été de trouver une méthodologie d'analyse de la littérature qui produise un échantillon des contributions les plus significatives au sens des plus médiatisées. En outre, nous avons veillé à ce que cette méthodologie soit centrée sur une littérature consacrée à une approche stratégique de la coopération interentreprises. La procédure a été la suivante. Un espace de départ a été constitué à partir de deux sources différentes :

- des articles de langue anglaise portant sur les « alliances stratégiques » entre 1990 et 1995 et disponibles sur la banque de données Social SciSearch « on line »¹,
- des contributions de langue française émanant des actes des trois derniers colloques de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS) et du colloque CIRME94 (Colloque International des Réseaux d'Entreprises, Ajaccio 24-26 juin 1994) et portant sur le thème de la coopération interentreprises.

L'échantillon d'articles sélectionnés au départ respecte un relatif équilibre entre les Etats-Unis (46 %) et l'Europe (49 %). Cet espace de départ est constitué de 147 contributions dont les citations en bibliographie construisent l'espace d'arrivée. Une déduplication des citations a permis de les hiérarchiser en fonction de leur occurrence. Le nombre de citations fournies s'élève à 6500. Seules cinquante références sont citées dix fois et plus (0,7 % du total). Les articles cités trois fois au moins représentent 295 articles (4,6 %). Ils regroupent 1758 citations. Les principaux auteurs cités figurent en annexe 1. En annexe 2, on présente leurs contributions les plus importantes. L'ensemble représente une image fidèle du champ que nous souhaitons décrire.

Celui-ci est peuplé d'une diversité d'acteurs, de sources de médiatisation et d'objets de contribution. Les acteurs sont de différentes natures. On distingue les auteurs et les réseaux d'auteurs, des sources de médiatisation, revues scientifiques, revues managériales dont l'objectif est de mettre à la disposition des dirigeants les résultats des travaux de recherche, ouvrages collectifs et certains numéros spéciaux de revues scientifiques édités pour offrir un panorama élargi d'un thème particulier et enfin des colloques, tribunes importantes et suscitant la publication d'actes, de numéros spéciaux de revues et d'ouvrages collectifs. En terme de production, le contenu des contributions est souvent dual. Elles font référence à deux types de « débats », à visée pratique ou à visée théorique. En effet de nombreuses

¹ Social SciSearch est accessible à partir du serveur Data-Star. Cette banque de données est administrée par l'Institut for Scientific Information aux Etats-Unis. Elle existe depuis 1972. L'essentiel de revues de management en anglais y sont présentes. Social SciSearch présente l'avantage de fournir la bibliographie des articles.

contributions font référence à des enjeux concrets découlant de l'observation des situations réelles d'entreprises, d'économies nationales ou d'industries. Ces débats pratiques orientent alors fortement le débat théorique comme nous le verrons dans la seconde partie.

Les revues managériales : « Harvard Business Review » et « Long Range Planning »

Les principales revues du management stratégique sont présentes. En premier lieu, la revue (HBR) représente le principal apport d'articles. Son objet est plus une approche managériale des problèmes du management et de la stratégie qu'une approche scientifique. Elle constitue un vecteur important du prestige de la Harvard Business. De plus, ses éditions internationales lui assurent une diffusion mondiale². Une analyse plus fine des articles laisse apparaître quatre catégories d'auteurs : les académiques, les consultants, les politiques et les synthétiques. Les « **académiques** » sont à la recherche d'une tribune pour ouvrir leurs recherches au monde des affaires. Ce groupe est illustré par la présence importante de contributions signées par un réseau d'acteurs constitué de DOZ, HAMEL et PRAHALAD sur lequel nous reviendrons plus en détail. C'est aussi une plate-forme d'expression pour les professionnels et au premier rang d'entre eux **les consultants** des grands cabinets internationaux. Le deuxième contributeur de la HBR est OHMAE (1989), directeur de Mc Kinsey Japon qui prend fait et cause pour les stratégies d'alliances globales dans le nouvel espace dit de la « triade ». La HBR constitue également un support pour des prises de position fortes de la part d'acteurs dont le souci dépasse le seul caractère économique. Elle fournit une tribune pour des **actes politiques**. En 1986, Robert REICH, ancien Secrétaire au Travail du gouvernement de Bill Clinton et professeur à la « John Kennedy School of Government » de l'université de Harvard publie avec MANKIN un véritable plaidoyer contre les coentreprises nippo-américaines qui dépossèderaient ces dernières de leurs compétences industrielles à l'image d'un « Cheval de Troie » (REICH, MANKIN 1986). Cette position tranchée est contre-balançée dans la même édition par l'article de PERLMUTTER, professeur à la « Wharton School » et HEENAN qui encense les mérites des alliances stratégiques globales (PERLMUTTER, HEENAN 1986). Enfin, la HBR est utilisée pour réaliser des revues très **synthétiques** de littérature. C'est le cas de l'article de JOHNSTON et LAWRENCE (1988). Cet article résume les principales théories et travaux empiriques faisant état de coopérations verticales et horizontales. Il est illustré de nombreux cas concrets et détaille notamment

²Harvard-L'Expansion pour la France, Harvard-Deusto Business pour l'Espagne, Harvard-Manager pour l'Allemagne notamment.

l'expérience de dé-intégration de l'industrie textile italienne au début des années 1970. Une revue remplit à peu près la même fonction synthétique que la HBR, « Long Range Planning » (LRP). Les deux articles de DEVLIN, BLEACKLEY (1988) et NUENO, OOSTERVELD (1988) sont des traductions opérationnelles des derniers développements concernant les coopérations technologiques et leur management.

Les revues scientifiques en management et appartenant à d'autres champs de la gestion

Contrairement à HBR et LRP, SMJ et AMR se positionnent résolument dans le monde de la recherche en gestion. SMJ est une émanation directe de la conférence de Pittsburgh de 1977 qui est à la base de l'organisation du champ du management stratégique et de la création de la Strategic Management Society en 1980. THORELLI (1986), HENNART (1988) et JARILLO (1988) sont les trois contributions majeures. Chacune d'elle représente un élément essentiel d'une théorisation de coopération interentreprises dans la littérature stratégique. De la même manière, l'article de BORYS, JEMISON (1989) dans AMR est d'une grande portée théorique. Des revues scientifiques issues d'autres disciplines que le management stratégique sont représentées. Trois disciplines sont particulièrement illustrées : le marketing, le commerce international et le développement technologique. Dans notre revue de publications, nombreux sont les articles issues du « Journal of Marketing » (JM). L'article de ARDNT est daté de 1979. FRAZIER publie deux articles en 1983 et en 1988 en collaboration avec SPEKMAN. L'article le plus cité est celui de DWYER, SCHURR, SEJO (1987). Ces contributions ont une portée à la fois thématique, les relations de coopération verticales, et théorique à travers l'attention portée aux échanges sociaux et interentreprises. On peut associer à JM deux autres revues en marketing : « Journal of Marketing Research » (JMR) et « Journal of Business Research » (JBR). Un deuxième type de revues se situe également dans l'univers des échanges commerciaux, mais au niveau international. La revue la plus citée est le « Journal International of Business Studies » (JIBS). L'article le plus significatif est signé GERINGER et HEBERT (1989). On mentionne également « Management International Review » (MIR) qui, même si elle n'est représentée que pour l'article de SULLIVAN, PERTERSON (1982), doit être associée directement à l'ouvrage collectif de CONTRACTOR et LORANGE (1988) qui a été précédé d'un numéro spécial de la revue. Un thème est commun à ces trois revues : les coentreprises soit entre des entreprises de nationalités différentes, soit en vue d'une activité exportatrice. Cette littérature est souvent associée aux activités des firmes multinationales. Plus récemment encore, une littérature centrée sur les questions de recherche et

développement apparaît avec Research Policy (RP) et en particulier TEECE (1986). La question de la recherche et en particulier celle des nouvelles technologies font ainsi leur apparition.

Enfin, certaines revues ne constituent pas des espaces de débat. Elles n'interviennent que de manière ponctuelle pour introduire un concept ou une théorie. Par exemple, Journal of Financial Economics n'est présent que pour introduire les travaux sur l'efficacité et les droits de propriété de JENSEN et MECKLING (1976).

L'importance des théories de l'organisation

De nombreuses revues consacrées aux théories économiques et sociologiques de l'organisation concernent les formes de coopération interentreprises. En premier lieu, la revue « Administrative Science Quarterly » (ASQ), spécifique au champ des théories des organisations, est fréquemment citée. La présence dans le champ de cette revue montre que les théories de l'organisation sont importantes dans le champ. KIESER (1995) établit une comparaison des approches théoriques utilisées par les trois principales revues qui traitent de la théorie des organisations, ASQ, « Organization Science » (OrgSc) et « Organization Studies » (OS). Il montre que parmi les différentes revues, ASQ insiste tout particulièrement sur le courant de l'écologie des populations d'organisations et se fonde essentiellement sur des théories largement reconnues.

D'autre part, les revues de sociologie générale comme « American Journal of Sociology » (AJS) ou « American Sociological Review » (ASR) renvoient en fait à des contributions très précises et peu nombreuses mais citées fréquemment. Leur utilisation est directement associée à un auteur ou à une théorie particulière. Ainsi, la citation de AJS porte en réalité sur les travaux de deux chercheurs : la notion d'insertion des actions économiques dans des structures sociales de GRANOVETTER (1985) et celle d'économie des coûts de transaction de WILLIAMSON (1981).

Au coeur du champ des formes de coopération interentreprises, l'ouvrage collectif de CONTRACTOR et LORANGE

La présentation serait incomplète si l'on omettait de mentionner l'impact des ouvrages collectifs où figure la première source de publications du champ : l'ouvrage édité par CONTRACTOR et LORANGE (1988). Il totalise 158 citations, donc plus que tous les articles cités dans Harvard Business Review (129). Sur l'ensemble des articles cités trois fois

au moins, il rassemble à lui seul près de neuf pour cent du total. Il est au coeur théorique et thématique de tout le champ d'analyse des formes coopératives en management stratégique. Sa genèse telle qu'il est possible de l'appréhender à travers les parutions et les colloques qui ont précédé sa parution est la suivante. En octobre 1986 se tient à la Rutgers University à laquelle appartient Faruk CONTRACTOR, un colloque commun avec la « Wharton School » (LORANGE y est professeur) sur le thème « Cooperative Strategies in International Business ». L'université de Rutgers est située à Newark et la « Wharton School » à Philadelphie. A l'échelle des Etats-Unis, il s'agit d'une "coopération de proximité"... Ce colloque réunit 35 contributeurs de renommée appartenant à six nations. En mars 1987, les contributions révisées sont envoyées à MIR pour un numéro spécial sur le thème « International Cooperative Ventures » qui paraît courant 1988. L'ouvrage collectif élargit considérablement la portée de l'événement. Globalement, la réflexion concerne l'analyse du commerce international et les pratiques coopératives des sociétés multinationales. Cet ouvrage représente une étape décisive dans la constitution du champ des formes de coopération interentreprises. Il permet de fédérer dans une oeuvre unique les principaux auteurs jusqu'alors.

Les formes de coopération interentreprises, produits de la mondialisation de l'économie : l'ouvrage collectif de Michael PORTER

D'autres ouvrages collectifs apparaissent mais d'une moindre signification. On signale toutefois celui édité par Michael PORTER (1986) qui permet d'introduire le point de vue d'un des auteurs emblématiques du management stratégique sur la question à travers la contribution qu'il signe avec FULLER sur les coalitions. L'ouvrage est centré sur la question de la mondialisation de l'économie et de la globalisation des stratégies d'entreprises.

Réseau d'auteurs, stratégie d'acteurs, des alliances à l'approche par les ressources en stratégie : Doz, Hamel, Prahalad

A leur tour, certains réseaux d'auteurs sont particulièrement structurants. Celui que constituent les trois chercheurs DOZ, HAMEL et PRAHALAD est significatif. Leur article paru dans HBR en 1989 est le plus cité de tous les articles sur les alliances (DOZ, HAMEL, PRAHALAD 1989). DOZ est le quatrième auteur le plus cité. Il est professeur à l'INSEAD à Fontainebleau. HAMEL est professeur à la « London Business School » à Londres et PRAHALAD est à l'université du Michigan. Nous avons recensé près de 70 articles signés par

au moins un des trois auteurs. Parmi les travaux recensés sept contributions ont été écrites à trois. De 1975 à 1985, les travaux des trois auteurs ne concernent pas directement les stratégies de coopération. Ce n'est que peu à peu qu'ils se rapprochent de cet objet d'analyse. DOZ et PRAHALAD se croisent probablement à Harvard lors de la réalisation de leur thèse. Le premier facteur qui les réunit est le thème du commerce international et en particulier le management stratégique des multinationales. Ils décrivent une multinationale trop sûr d'elle-même et qui doit être éveillée à une nouvelle réalité plus concurrentielle et plus « encadrée » par les législations nationales. Au plan théorique, il s'agit de sortir de la représentation de l'entreprise « boîte noire » et de s'intéresser à ses processus de management. Mais ce premier épisode inclut aussi les germes du suivant consacré plus précisément aux alliances. La nécessité d'administrer les relations à distance entre les différentes entités de la multinationale apparaît comme essentielle. En ce qui concerne la question des relations interentreprises, deux moments sont particulièrement importants. D'abord, ils participent à un ouvrage collectif dirigé par NEGANDHI (1975) consacré aux relations interentreprises. Puis, PRAHALAD publie en 1981 avec HORWITCH un article qui concerne le management de projets multi-entreprise (« MOE, Multi-Organization Enterprise »).

Dans un deuxième temps, ces travaux vont s'intégrer dans des concepts fédérateurs et se médiatiser. Le concept clé de leur travail en commun est celui de noyau de compétence, « core competence », qui découle d'un dessein stratégique, « Strategic Intent ». Déjà conscients d'une nécessaire réforme des pratiques du management stratégique, ils vont analyser sous un jour nouveau les coentreprises entre grandes entreprises et en particulier les difficultés que posent celles avec des entreprises japonaises. Au-delà du thème d'étude qui n'est pas nouveau en 1985-1986, c'est la méthodologie utilisée qui marque une innovation importante dans le champ du management, une approche inductive et longitudinale. Les principaux résultats sont publiés à partir des années 1989-1990 (HAMEL 1991, pp.84-86). La consécration de ces efforts à ce jour se retrouve dans le succès rencontré par leur dernier ouvrage, best-seller, « La Conquête du Futur ».

Finalement, l'intérêt porté aux alliances et à la coopération interentreprises n'est qu'une étape dans une volonté de réformer les pratiques de recherche ainsi que les modèles d'analyse et de prise de décision en management stratégique. Les formes de coopération interentreprises sont un élément périphérique au plan conceptuel mais essentiel pour la médiatisation de leurs travaux notamment auprès des décideurs d'entreprise à travers HBR.

Perspectives transactionnelle et évolutionniste

Enfin, sans exclure d'autres courants, deux pôles paradigmatiques orientent fortement les arguments théoriques que les uns et les autres manipulent. **La perspective transactionnelle** qui prend appui sur les travaux de COASE et de WILLIAMSON se concentre sur l'étude d'une structure de gouvernance fondée sur la coopération interentreprises. A cette fin, l'économie des coûts de transaction est amendée. Une stricte dualité marchés-hiérarchie évolue pour admettre des structures intermédiaires ou formes hybrides entre marchés et hiérarchie (HENNART 1988, THORELLI 1986). C'est également l'occasion de dépasser « l'hiatus williamsonien », c'est-à-dire de compléter les formes de gouvernance au-delà des marchés et de la hiérarchie³. Le réseau d'entreprises est progressivement consacré en tant que forme institutionnalisée (PIORE et SABEL 1984, JARILLO 1988, POWELL 1990). Mais surtout, les structures de gouvernance tendent à s'inscrire socialement la coopération (ARNDT 1979, GRANOVETTER 1985) et à prendre en compte les relations sociales dans l'analyse. La représentation du contrat s'enrichit d'une forme relationnelle et implicite (MACAULAY 1976, MAC NEIL 1978). La notion d'échange social (réciprocité, confiance) vient se placer au cœur du débat. Parallèlement, la **perspective évolutionniste** introduit une optique différente fondée sur la circulation de l'information et la construction des routines organisationnelles (NELSON et WINTER 1982). Elle permet d'associer développement des compétences et stratégies d'alliances par l'entremise de l'apprentissage inter-organisationnel (HAMEL 1991). L'arbitrage entre la combinaison et le partage des compétences passe par la définition du « cœur de compétences » des organisations (DOZ, HAMEL et PRAHALAD 1989). Cette perspective accompagne en particulier les travaux sur la capacité à innover des entreprises (TEECE 1986).

Ces figures du champ, auteurs, revues, colloques, représentations et paradigmes théoriques clarifient l'organisation du champ et montrent ses principales aspérités. Cependant, elles n'épuisent pas le recensement de ces dimensions structurantes. En effet, l'importance de leur médiatisation est fonction de leur visée pratique, c'est-à-dire de l'écho que certains concepts sont susceptibles de recevoir en dehors du champ académique. Nous présentons dans une deuxième partie les débats pratiques.

2. Coopération interentreprises et compétitivité nationale : un débat structurant

Les données qui précèdent montrent déjà que le débat sur la coopération interentreprises est sous l'emprise d'un certain nombre de thématiques qu'il convient d'identifier et d'intégrer. Le débat est géo-centré sur les Etats-Unis. Malgré un quasi-équilibre dans l'univers de départ entre contributeurs américains et européens, à la sortie, les contributions citées sont à plus de 90 % d'origine américaine. Cependant, les auteurs s'intéressent également au Japon et à l'Europe. Si historiquement la littérature se consacre d'abord à la question des coentreprises développées en vue de l'accès à des marchés internationaux, le débat se recentre ensuite sur les économies nationales et leurs avantages comparatifs. Alors, ce n'est plus la coentreprise (joint venture) mais l'alliance stratégique qui est la plus étudiée. « *L'objet d'étude devient alors « le partenariat stratégique », la « coalition » ou « l'alliance » et la joint-venture, en tant que formalisation juridique de l'accord n'est au mieux qu'une des catégories envisageables en vue d'élaborer une taxonomie de la coopération.* » (GARRETTE, 1991, p.25). On passe ainsi du champ du commerce international à celui du management stratégique (GUGLER, 1991, p.12).

La coopération interentreprises est un « réservoir » de compétitivité pour la nation ou pour les blocs de nation. D'autre part, comme l'attestent l'intérêt porté aux consortiums de recherche (tableau 1) et à l'opportunité de son financement par les gouvernements nationaux, elle peut constituer le point d'ancrage d'une politique industrielle (BRESSAND, DISTLER 1995, p.149).

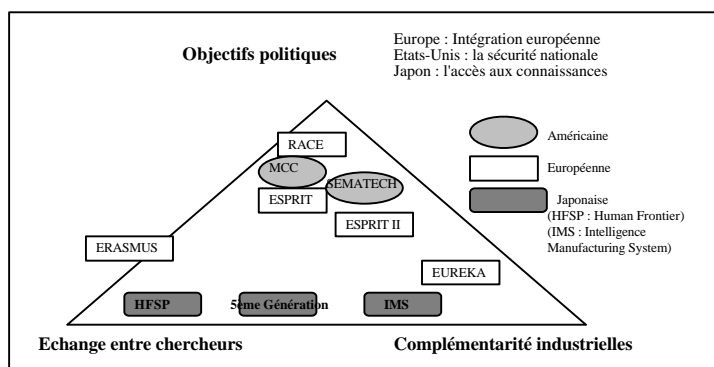


Tableau 1 : Les réseaux nationaux de recherche coopérative

³ FROEHLICHER T., (1996), « L'Hiatus Williamsonien », Contribution à une Socio-Economie de la Coopération Interentreprises », Cahiers de Recherche du CESAG. 47, avenue de la Forêt Noire, F - 67082 STRASBOURG Cedex.

De manière générale, le débat peut se résumer à la découverte des vertus d'un fonctionnement relationnel de l'économie. Le phénomène est particulièrement remarquable lorsqu'il s'agit de l'économie japonaise et de ses conséquences sur l'économie américaine qui connaît mal le phénomène. A la lecture de l'ensemble des travaux apparaît par conséquent une ambivalence fondamentale concernant les stratégies de coopération. Bonnes pour le « voisin », elles ont des conséquences néfastes sur sa propre économie. Cette ambivalence est manifeste dans les relations entre l'économie américaine et japonaise. Le regard que portent les américains sur la coopération « à la japonaise » leur sert de miroir à leur . Avec cette confrontation, on entre aussi dans une économie mondialisée. Deux grandes philosophies de la coopération vont s'affronter : PORTER qui conserve les frontières nationales et OHMAE qui suggère une dilution progressive des identités nationales. L'Union Européenne n'est pas absente de ces débats. L'intégration européenne passe notamment par le renforcement des coopérations entre les grandes entreprises dans le cadre de programmes de recherche ambitieux mais aussi à travers des programmes visant la création de réseaux transnationaux de PME-PMI. L'Europe, c'est aussi une figure emblématique de la coopération interentreprises : les districts industriels « à l'italienne ».

L'économie japonaise est relationnelle

Paradoxalement, ce sont les Etats-Unis qui ont contribué à la création du principal acteur relationnel de l'économie japonaise, le « keiretsu ». A la fin de la seconde guerre mondiale, le vainqueur américain impose le démantèlement des « zaibatsu », conglomérats très actifs pour soutenir l'effort de guerre japonais, qui en explosant laissent la place à une myriade de PME-PMI. A leur place les « keiretsu » vont fédérer ces PME et les réorganiser à travers un maillage de liens sociaux (clubs où se rencontrent les décideurs et dispersion des cadres entre les entreprises), de prises de participation limitées souvent croisées et de liens commerciaux. Une étude réalisée en 1981 par la « Japan Fair Trade Commission » montre que vingt pour cent des contrats de ventes dépassant un million de yens se réalisent entre membres du « keiretsu » (FLATH, 1994, p.26). Le Japon possède certes une législation antitrust imposée par les Etats-Unis après guerre mais qui n'a jamais réellement servi. De plus, de nombreuses lois ont été votées en vue de stimuler les accords de partenariat entre entreprises de l'île et tout spécialement dans la recherche & développement à travers des associations de recherche industrielle (ERA) et des programmes de R&D. Entre 1961 et 1983, pour le seul secteur de la micro-électronique, 75 ERA ont été agréées par le gouvernement et 76 programmes de

coopération ont été couvertes par ce type de loi (OUCHI, BOLTON 1988). Ensuite, de nombreux relais complètent le maillage. Au niveau de l'échange d'informations, les neuf sociétés de commerce japonaises, les « sogo-shosha » jouent un rôle important de collecteur et de distributeur d'informations stratégiques sur les différents couples produit / marché au plan mondial. Le MITI et un certain nombre d'agences qui en émanent comme le « Japan Information Center for Sciences & Technologies » complètent le dispositif (HARBULOT, 1992, p.30). Au plan du financement, derrière un ratio « emprunts sur actions » le plus élevé du monde⁴, on trouve des relations fortes entre les entreprises et leur banque principal, véritable partenaire industriel. Les banques ne pouvant détenir plus de dix pour cent (cinq pour cent depuis 1987) du capital d'une entreprise, les liens s'établissent à travers l'emprunt. De manière générale, au Japon, le statut d'actionnaire se combine avec celui de partenaire d'affaires (GERLACH, 1987, p.131).

L'économie américaine n'est pas relationnelle

De son côté, l'économie américaine n'est pas relationnelle mais elle s'interroge à l'époque où l'on célèbre le centenaire du Sherman Act. Edictée en 1890, cette première loi antitrust stipule que les trusts et les ententes seront dissous s'ils portent préjudice à l'intérêt public. Habitué à lutter contre des phénomènes de concentration au niveau domestique, le dispositif antitrust fait payer chèrement toute relation perçue comme une entente ou une collusion abusive. En outre, aux États-Unis, la culture libérale ne favorise pas l'intervention publique en matière industrielle et rend difficile l'établissement de programmes de coopération. Cependant, la concurrence grandissante qu'exercent les concurrents internationaux des multinationales américaines va provoquer un assouplissement de la législation.

Traditionnellement, les multinationales entrent dans des coentreprises avec des sociétés japonaises pour accéder au marché japonais. Progressivement, ces coentreprises se retournent contre les sociétés américaines et deviennent le moyen d'un rattrapage technologique rapide de la part des sociétés japonaises, véritables « chevaux de Troie » de l'économie japonaise (REICH, 1986). La coentreprise traditionnelle devient stratégique. En somme, les japonais coopèrent entre eux contre les américains, les coentreprises qu'ils développent avec ces derniers leur profitent au premier lieu et pour couronner le tout les américains ne peuvent coopérer entre eux pour faire face sur une base nationale.

⁴ Les emprunts représentent 80 pour cent du capital externe alors que le ratio n'est que de 50 pour cent aux États-Unis.

Une transformation des lois antitrust devient alors un objet de débat dès la fin des années 1970. Au début des années 1980, les tenants de la théorie d'économie du droit de l'école de Chicago, selon laquelle le droit n'est qu'un paramètre au service des praticiens de l'économie, sont très influents au sein de la « Federal Trade Commission » et du Département de la Justice. Ils considèrent qu'une forte concentration des marchés a peu de conséquences négatives, que les fusions peuvent augmenter l'efficacité économique. Dans l'administration Reagan aux commandes du pays, le Secrétaire au Commerce, Malcom BALDRIDGE, souhaite une révision importante de la loi antitrust au nom de la compétition internationale : « Désormais la concurrence se déroule de l'autre côté des océans et non plus à l'intérieur de nos frontières » (MESSINE 1987, p.56). « Even top U.S. antitrust officials now believe that joint-ventures will play a vital role in promoting the growth and international competitiveness of the American economy » (DAVIS, DIEKMANN, TINSLEY, 1995, p.554).

Toute cette agitation va conduire à envisager une législation spécifique permettant de distinguer clairement collusion et coopération économiquement légitime. Un premier pas vers un assouplissement de la législation se produit avec le « Export Trading Company Act » qui légitime l'action concertée d'entreprises américaines à l'exportation. En 1984, le « National Cooperative Act » est une étape décisive dans le domaine des programmes de recherche et développement. Les coopérations sont légitimées dans des phases pré-compétitives. Directement liée à cette loi dont elle représente une des prémisses, la structure « Microelectronics and Computer Corporation » (MCC) réunit vingt et une entreprises et répond à la menace des programmes japonais VLSI/TRA et ICOT (OUCHI, BOLTON 1988, OUCHI 1984). Le NCRA introduit le principe de la « règle de raison », l'accord est jugé au regard de son bilan économique, à la place d'une illégalité « per se » qui ne prend en compte qu'une incidence négative possible sur la concurrence (BLANCHOT 1995). Il n'épuise pourtant pas la controverse sur les activités de coopération. Pour beaucoup aux Etats-Unis, il faut aller plus loin et étendre les dispositions du NCRA à l'ensemble de la chaîne de valeur. Des propositions sont faites pour distinguer entre collusion et coopération dans les phases compétitives. JORDE et TEECE opposent la collusion, « optique marchande » vouée à la maîtrise des conditions de l'échange qui se caractérise par une stratégie d'entente sur des variables clés de marché (prix, quantité, niveau de dépense en publicité, etc.), et la coopération, « optique production », qui consiste à augmenter mutuellement les niveaux de ressources et de compétences pour de meilleures performances, par coopération. Cette dernière concernerait les questions d'organisation et de coordination de la production, des

variables réputées hors marché et des processus d'apprentissage (JORDE, TEECE, 1989, p.31, DUBELCCO, ROCCHIA, 1995, p.15). Des voix s'élèvent même en faveur de la création de « keiretsu à l'américaine » : « American Keiretsu Type » (BURT, DOYLE, 1993) dans un « capitalisme d'alliance » (GERLACH, 1987). Le nouveau poids que prennent les fonds d'investissement, mis dans l'obligation de jouer pleinement leur rôle d'actionnaire, leur fournit l'occasion de devenir des acteurs industriels à l'instar des banques japonaises. Ils assument une fonction de diffusion des informations stratégiques interentreprises, le « business scanning » (USEEM, 1984). D'autre part, la libéralisation des services financiers et le développement des relations strictement marchandes entre les banques et leurs clients, ouvre un créneau de marché à celles qui souhaitent offrir, au contraire, « une relation à long terme caractérisée par la confiance et l'intérêt mutuel » (LODGE, WALTON, 1989, p.16). Certains établissements financiers se spécialisent même dans l'initiation de coopération entre entreprises innovantes. La société Kleiner Perkins est à l'origine du rapprochement entre Sun Microsystems et Cypress Semiconductor. « Kleiner Perkins wants to play the dual role of central financial institution and anchor institution for a galaxy of linked corporate, a role that in some ways resembles that of the bank in the Japanese keiretsu system.» (FLORIDA, KENNEY, 1990, p.72).

La contestation du leadership économique américain par les japonais sert donc de toile de fond général au débat sur la coopération interentreprises. On peut, toutefois, lui associer deux éléments. D'abord, la question des intérêts nationaux donne lieu à deux philosophies de la mondialisation des échanges : celles de Michael PORTER et de Kenichi OHMAE. Ensuite, la manière dont l'Union Européenne entre dans le débat pose la problématique de l'émergence de la coopération interentreprises, entre coopération « héritée », historique, et inscrite dans certaines régions économiques et la coopération « programmée » par les actions incitatives des états et des institutions communautaires.

PORTER versus OHMAE : « coopération-domination » ou « coopération-partage »

Le débat sur l'existence des frontières nationales et la mondialisation de l'économie voient s'opposer deux auteurs très médiatiques : PORTER et OHMAE. Les deux, qui figurent en très bonne position parmi les auteurs les plus cités, publient en 1991 un ouvrage essentiel sur la question dans lesquels ils suggèrent des modèles d'analyse stratégique intégrant la dimension mondialisation des échanges / globalisation des stratégies. Cependant, leur position diffère sur la question et cela a des conséquences sur leur manière d'envisager la coopération.

Michael PORTER la considère avec beaucoup de scepticisme et il rejoint REICH sur les dangers inhérents au partage des ressources. Dans ses travaux des années 1980, il met l'accent sur les problèmes que posent les coalitions et met en garde les entreprises contre les travers de celles-ci. Seule la coalition au niveau international rencontre son adhésion. « Les entreprises qui ont conclu des accords de coalition de grande envergure avec des sociétés étrangères les ont souvent trouvés incompatibles avec un besoin de coordination globale. L'histoire de tels accords est faite de hauts et de bas, et nombreux sont ceux qui n'apportent pas les bénéfices désirés ou, pire encore, qui affaiblissent la position concurrentielle internationale de l'entreprise » (PORTER 1986, p.7). « Nous pensons que l'on ne devrait recourir que très rarement aux coalitions qui touchent aux activités vitales d'une entreprise. [...] Les coalitions peuvent être cependant un outil très précieux dans beaucoup d'aspects de la stratégie globale et l'aptitude à s'en servir sera une importante et grandissante source de compétitivité internationale » (PORTER 1986, p.342). La position est cependant évolutive. Par exemple, dès 1985, il reconnaît la nécessité de se soucier des interconnexions entre sociétés d'un même groupe. « Le changement d'attitude récent à l'égard de la fabrication et de la qualité - fortement influencé par la pratique japonaise - provient en grande partie de la reconnaissance des liaisons » (PORTER 1987, p.67). Finalement, une forme de coopération entre des entreprises industrielles au niveau domestique, celle qui facilite la circulation des flux d'informations et de là les processus d'innovation, est prise en compte dans son « diamant de la compétitivité » (PORTER 1990).

Avec PORTER, on a affaire à **une philosophie sceptique de la coopération, « bostonienne »**, en référence à Harvard. La coopération interentreprises est un outil stratégique dangereux quoiqu'utile au plan international. Au plan national, elle a une vertu essentielle. En facilitant la diffusion des innovations, elle soutient la capacité d'une nation à jouer son rôle de « fournisseur d'avantages concurrentiels » vis-à-vis des autres nations mondiales. OHMAE adopte un tout autre point de vue. Il part du constat d'une intégration inéluctable des économies de la Triade (Amérique du Nord, Asie du Sud Est, Europe Occidentale) à partir d'une convergence des technologies et des produits. Il appelle de ses vœux le développement de cette tendance qui verrait les frontières entre états disparaître et les stratégies des firmes ne plus prendre en compte que la valeur apportée à leurs clients. Cet environnement est caractérisé par l'importance des coûts fixes (investissements en R&D, construction d'un système d'information global, d'une présence commerciale et de marques mondiales, etc.). Le partage de ces coûts entre plusieurs partenaires rend alors les alliances

indispensables. En définitive, les entreprises doivent apprendre à coopérer et ne plus rechercher à acquérir le contrôle de leurs partenaires. « The tradition of Western Capitalism lies behind (the need for control), a tradition that has long taught managers the dangerously incorrect arithmetic that equates 51 % with 100 % and 49 % with 0 %. [...] When Americans and Europeans come to Japan, they all want 51 %. That's the magic number [...] But good partnerships, like good marriages, don't work on the basis of ownership or control [...] You cannot own a successful partner any more than you own a husband or a wife » (OHMAE 1989, p.146). OHMAE développe donc une position prosélyte vis-à-vis de la coopération, **une appréhension « californienne »** du phénomène.

A l'occasion de la parution des ouvrages de 1990, « The Economist » résumait l'opposition dans ces termes : « Qui a raison ? Le point de vue d'OHMAE est essentiellement de la prospective, une idée de la manière dont les choses devraient être et seront peut-être à mesure que la tendance à la globalisation gagne des forces. Cela étant, les ouvrages magnifient l'arrivée du « grand centre commercial global », les firmes comme IBM, Sony ou Nestlé ont leurs tentacules à travers le monde entier [...] mais leur personnalité et leur compétitivité restent américaines, japonaises et suisses. A moins que le monde soit sur le point de changer, la décision va donc à PORTER, aux points » (The Economist, 1990, « Porter vs Ohmae, 4 août, p.55).

L'Union Européenne, entre coopération « programmée » et coopération « héritée »

Dans les travaux sur la coopération interentreprises, l'Union Européenne n'est pas en reste. Engagée dans une interprétation économique d'une ampleur inégalée sur une aussi courte période, l'un des vecteurs de celle-ci constitue l'initiation de coopération entre industriels par des programmes communautaires (ESPRIT I et II, BRITE, RACE, etc.) et intergouvernementaux (EUREKA) (URBAN, VEDEMINE, 1994). Pour pouvoir bénéficier de subsides européens, les projets doivent impliquer des entreprises d'au moins deux pays européens. Certains programmes et dispositifs concernent spécifiquement les PME-PMI (SPRINT, BRE, etc.) (MAYRHOFER, 1996).

Au-delà de ces coopérations programmées, l'Europe se découvre une autre forme de coopération interentreprises qui remonte à l'origine de son histoire industrielle : le district industriel. Particulièrement observé en Italie du Centre dans la Troisième Italie, le district se rencontre aussi en France, en Allemagne ou en Angleterre. Il s'agit de régions économiques au sein desquelles le tissu industriel reposant largement sur des PME-PMI dont l'articulation

en réseaux d'entreprises permet une spécialisation flexible dans certaines industries (chaussure, machine-outil, textile, etc.). L'existence et la compétitivité de ces districts sur la scène économique mondiale vont être médiatisées par PIORE et SABEL qui élargissent le phénomène à l'Europe (PIORE, SABEL, 1984). « Le coup de génie de Michael PIORE et Charles SABEL fut d'interpréter les succès des districts industriels (italiens) comme un cas particulier dans une tendance plus générale. [...] Ils avancèrent qu'à la production de masse fordiste, allait succéder un régime fondé sur la spécialisation flexible » (BENKO, LIPIETZ, 1992, p.23). Certains analysent l'émergence des réseaux comme une innovation organisationnelle, un phénomène de « dé-intégration » des grandes entreprises, notamment celles du textile en Italie (JOHNSTON, LAWRENCE, 1988, pp.94-101). D'autres y voient plutôt la réminiscence de structures beaucoup plus anciennes. BECATTINI les qualifie de « district marshallien » où règne une « atmosphère industrielle » de coopération, référence aux travaux d'Alfred MARSHALL qui en décrit la réalité dès 1890. « The mysteries of the trade become no mysteries ; but are as **it is in the air**, and children learn many of them uncounsciously. Goodwork is highly appreciated, inventions and improvements in machinery, in processes and the general organization of the business have their merits promptly discussed : if one man starts a new idea, it is taken up by the others and combined with suggestions of their own and thus becomes the source of further new ideas » (MARSHALL, 1890, 8^{ème} édition, p.225). En fait, le district est à rapprocher de formes d'organisation encore plus anciennes : les fabriques disséminées (Verlagssystem en allemand ou putting-out system en anglais). Ce sont des réseaux d'artisans coordonnés par les grands négociants qui remplacèrent les guildes médiévales et les corporations à partir du treizième siècle et devaient céder leur place ensuite aux firmes intégrées capitalistes (BRAUDEL, 1986, KIESER, 1989). « Les plus connues des structures précapitalistiques étaient l'industrie lainière de Prato, près de Florence (qui employait 60 000 personnes en 1350, c'est-à-dire autant qu'en 1990), l'industrie métallurgique de Cologne, de Lyon ou de Brescia, ou la coutellerie de Thiers (qui comptait déjà 85 ateliers en 1272). Dans tous les cas, il s'agissait d'activités florissantes, centrées autour du personnage du marchand entrepreneur, dont on retrouve la trace en la personne de l'impanatore pratésien » (FRERY, 1994, p.357). Avec ces deux types de coopération, « programmée » ou « historique », est posée la question de l'émergence de la coopération. Celle-ci se nourrit parfois d'une inscription dans l'histoire longue mais peut aussi, de temps à autre, être suscitée à l'instigation des pouvoirs publics pour, en quelque sorte accélérer l'histoire.

Conclusion

Une déambulation dans le champ que constitue la réflexion sur la coopération interentreprises nous a fait rencontrer des figures « emblématiques ». Celles-ci servent de repères pour qui souhaiterait cheminer dans ce foisonnement d'ouvrages et d'articles. On y rencontre des revues :

- certaines pour traduire l'intérêt des recherches aux décideurs économiques (HBR, LRP),
- d'autres pour légitimer et théoriser le phénomène (SMJ, AMR),
- d'autres, encore, pour souligner l'étendue et l'importance de la question et lui conférer un caractère éminemment stratégique (commerce international, marketing, management technologique),
- Enfin, les revues ayant attiré aux théories de l'organisation soulignent l'association entre la coopération et l'émergence d'une nouvelle forme d'organisation, le réseau stratégique d'entreprises.

Le champ se concentre parfois et présente des carrefours importants où les principaux auteurs se rencontrent (CONTRACTOR, LORANGE 1988). Il tente aussi de séduire des auteurs essentiels du management stratégique (PORTER) avec plus ou moins de succès. Heureusement, des acteurs s'appuyent sur lui pour se faire connaître puis reconnaître (HAMEL, DOZ et PRAHALAD) à la « conquête du futur ».

Finalement, un débat essentiel sous-tend l'étude des coopérations interentreprises : la conservation d'une compétitivité économique par les nations pour faire face à la mondialisation de l'économie. Ce débat exprime trois ambivalences inhérentes au champ de la coopération interentreprises :

- La coopération est une forme de concurrence selon le camp dans lequel on se place. Elle est à la fois quête de domination et espace de partage.
- Au plan géographique, la coopération est internationale pour préserver les intérêts nationaux ou national pour conquérir des positions internationales mais elle peut aussi être un vecteur de globalisation et de « dé-nationalisation » des stratégies d'entreprise.
- Au plan temporel, la coopération est tantôt l'expression de l'urgence d'adaptation à un environnement nouveau, l'expression d'un futur désiré, tantôt celle de la réminiscence de formes d'organisation passées, une inscription dans l'histoire longue, un retour à des racines historiques et donc la manifestation d'un passé retrouvé. On a même parfois

l'impression que ce retour à l'histoire longue est rendue d'autant plus nécessaire que les contributions sont plus récentes.

Cette dé-construction du champ de la coopération interentreprises et l'isolement d'un débat essentiel sur la compétitivité au moment où celle-ci tend à perdre son caractère national est aussi l'occasion de préciser les priorités des théorisations sur les coopérations. De manière générale, la construction du champ est marquée par une activité de **légitimation** des pratiques stratégiques et des formes qu'il contient. D'abord confinées à des accords mineurs et essentiellement tactique, les coopérations évoquées deviennent de plus en plus stratégiques. Elles s'affranchissent ensuite d'un cantonnement aux questions de commerce international pour intégrer définitivement le management stratégique. Le champ, qui entre certainement aujourd'hui dans une phase de maturité, est maintenant orienté vers une activité de construction d'outils de **management** des coopérations interentreprises. La relation partenariale entre les entreprises est reconnue comme un formidable « réservoir de compétitivité », certes, mais celui-ci demande à être concrétisé, c'est-à-dire diagnostiqué, orienté stratégiquement et managé selon des mécanismes qu'il reste à préciser et à affûter.

Bibliographie

- ARNDT, (1979), «Toward a concept of domesticated markets », *Journal of Marketing*, Vol.43, Fall, pp.69-75.
- BECATTINI G., (1992), « Le District Marshallien : une Notion Socio-Economique », in BENKO G, LIPIETZ A., (Eds.), « Les Régions qui Gagnent, Districts et Réseaux : Les Nouveaux Paradigmes de la Géographie Economique », Paris : Economie et Liberté, PUF, pp.35-55
- BENKO G, LIPIETZ A., (Eds.), « Les Régions qui Gagnent, Districts et Réseaux : Les Nouveaux Paradigmes de la Géographie Economique », Paris : Economie et Liberté, PUF, pp.13-32
- BLANCHOT F., (1995), « Le partenariat inter-entreprises, caractérisation, déterminants de son choix et de ses principaux supports juridiques », Thèse de Sciences de Gestion, Université de Bourgogne, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion .
- BLANCHOT F., (1996), « Les accords inter-firmes et concepts associés : une grille de lecture en terme d'interpénétration organisationnelle », *Cahiers de recherche du CREPA*, Université Paris IX Dauphine, n°36, Octobre.
- BORYS, JEMISON, (1989), « Hybrid arrangements as strategic alliances : theoretical issues in organizational combinations », *Academy of Management Review*, Vol.14, n°2, pp.234-249.
- BRAUDEL F., (1986), « L'Identité de la France, Les Hommes et les Choses », Paris : Arthaud Flammarion.
- BRESSAND A., DISTLER C., (1995), « La Planète Relationnelle », Flammarion.
- BURT N.D., DOYLE M.F., (1993), « The American Keiretsu : A Strategic Weapon for Global Compettiveness », *Business One Irwin*, Homewood, Illinois.

DAVIS F., DIEKMANN K.A., TINSLEY C.H., (1994), « The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s : The Deinstitutionalization of an Organizational Form », *American Sociological Review*, Vol.59, August, pp.547-570.

DEVLIN G., BLEACKLEY M., (1988), « Strategic alliances, guidelines for success », *Long Range Planning*, Vol.21, n°5, Oct., pp.18-23.

DOZ, HAMEL, PRAHALAD, (1986), « Strategic partnership : Success or surrender : The challenge of competitive collaboration », INSEAD, WP, London Business School, Université Michigan.

DOZ, HAMEL, PRAHALAD, (1989), « Collaborate with your competitors and win », *HBR*, Vol.67, Janv.-Fév., pp.133-139.

DOZ, HAMEL, PRAHALAD, (1990), « Control, change and flexibility : The dilemma of transnational collaboration », in BARTLETT, DOZ, HEDLUND, (Ed.), "Managing the global firm", pp.117-144.

DUBELCCO P., ROCCHIA S., (1995), « Coopération Interentreprises, Concurrence et Evolution », in RAINELLI M., GAFFARD J.-L., ASQUIN A., « Les Nouvelles Formes Organisationnelles », Paris : Economica, pp.11-28.

DUSSAUGE B., GARRETTE P., (1995), « Les Stratégies d'alliance », Paris : Editions d'Organisation.

DWYER F.R., SCHURR P.H., SEJO Oh, (1987), « Developing buyer-seller relationships », *Journal of Marketing*, April, Vol.51, n°2, pp.11-27.

FLATH D., (1994), « Keiretsu Shareholding Ties : Antitrust Issues », *Contemporary Economic Policy*, Vol.XII, January, pp.24-35.

FLORIDA R., KENNEY M., (1990), « Silicon Valley and Route 128 won't save us », *California Management Review*, Vol.33, n°1, Special Issue : The Future of High Technology in America, pp.68-88.

FRAZIER G.L., (1983), « Interorganizational exchange behavior in marketing channels : a broadened perspective », *Journal of marketing*, Vol.47, Fall, pp.68-78.

FRAZIER G.L., SPEKMAN R.E., O'NEAL C.R., (1988), « Just-in-time exchange relationships in industrial markets », *Journal of Marketing*, Oct., Vol.52, n°4, pp.52-67.

FRERY F., (1994), « La Réduction de l'Espace des Transactions et les Structures Néo-Médiévales », *Actes du Colloque Internationale de Management des Réseaux, CIRME94*, Ajaccio, 24-26/06, pp.355-356

FROELICHER T., (1996), « Le Hiatus Williamsonien , Contribution à une Socio-Economie de la Coopération Interentreprises », *Cahiers du CESAG (IECS Strasbourg)*.

GARRETTE B., (1991), « Les Alliances entre Firmes Concurrentes : Configurations et Déterminants du Management Stratégique », Thèse pour l'obtention du titre de Docteur des Hautes Etudes Commerciales, Jouy-en-Josas.

GERINGER M.J., HEBERT L., (1989), « Control and performance of international joint ventures », *Journal of International Business Studies*, Summer, Vol.20, n°2, pp.235-254.

GERLACH M., (1987), « Business Alliances and the Strategy of the Japanese Firm », *California Management Review*, Fall, pp.126-142

GERLACH M.L., (1987), « Business Alliances and the Strategy of the Japanese Firm », *California Management Review*, Fall, pp.126-142.

GERLACH M.L., (1992), « The Organization of Business Networks in the United States and Japan », in NOHRIA N., ECCLES R.G., « Networks and Organizations », Harvard Business School Press.

GRANOVETTER M., (1985), « Economic action and social structure : The problem of embeddedness, in american journal of sociology », *American Journal of Sociology*, vol.91, n°3, pp.481-510.

GUGLER P., (1991), « Les Alliances Stratégiques Transnationales », Fribourg, Suisse : Editions Universitaires.

HAMEL G., (1991), « Competition for competence and international learning within international strategic alliances », *Strategic Management Journal*, Vol.12, Summer Special Issue, pp. 83-103.

HARBULOT C., (1992), « La Machine de Guerre Economique : Etats-Unis, Japon, Europe », *Economica*.

HENNART, (1988), «A transaction Costs Theory of Equity Joint-Ventures », *SMJ*, Vol.9, n°4, pp.361-374.

HORWITCH, PRAHALAD, (1981), "Managing multi-organization enterprises : The emerging strategic frontier", *Sloan Management Review*, Vol.22, n°2, pp.3-16.

JARILLO J.C., (1988), « On strategic networks », *Strategic Management Journal*, Vol.9, n°1, pp.31-41.

JENSEN, MECKLING, (1976), «Theory of firm : Managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, n°4, pp.305-325.

JOHNSTON R., LAWRENCE P.R., (1988), « Beyond Vertical Integration, the Rise of the Value-Adding Partnership », *Harvard Business Review*, July August, n°4, pp.94-104.

JORDE T., TECCE ., (1989), « Competition & Cooperation, the Right Balance », *California Management Review*, spring, Vol. 3, n°3.

KIESER A., (1989), « Organizational, Institutional, and Societal Evolution : Medieval Craft Guilds and the Genesis of Formal Organizations », *Administrative Science Quarterly*, Vol.34, pp.540-564

KIESER A., (1995), «Recent Trends in Organization Theory», non publié.

LODGE, WALTON, (1989), « The American Corporation and its New Relationships », *California Management Review*.

MACAULAY S., (1962), « Non-Contractual Relations in Business : A Preliminary Study », *American Sociological Review*, Vol.28, pp.55-69

MAC NEIL I., (1978), « Contracts : Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neo-Classical and Relational Contract Law », *Northwestern University Law Review*, Vol.72, pp.854-906

MARSHALL A., (1962), « Principles of Economics », 8^{ème} édition, Londres : MacMillan & Co. Ltd, pp.221-226

MAYRHOFER U., (1996), « L'Apport Communautaire aux Coopérations Transnationales des PME françaises et allemandes », *Cahiers du CESAG*, 96 05 1

MESSINE P., (1987), « Les Saturniens : Quand les Patrons Réinventent la Société », Paris : Cahiers Libres/Edition La Découverte.

NEGANDHI, (Ed.), (1975), « Interorganization theory », Kent, Ohio : Kent State University Press.

NUENO P., OOSTERVELD J., (1988), « Managing technology alliances », *Long Range Planning*, Vol.21, n°3, pp.11-17.

OHMAE K., (1989), « The Global Logic of Strategic Alliances », *Harvard Business Review*, March-April, n°2.

OHMAE K., (1990), « The Borderless World », Harper Business.

OHMAE, (1989), «The global logic of strategic alliances », *Harvard Business Review*, March, pp.143-154.

OUCHI W.G., (1984), « The M-Form Society », Reading, Ma. : Addison-Wesley.

OUCHI W.G., BOLTON, (1988), « The Logic of Joint Research & Development », *California Management Review*, Spring, pp.9-13.

OUCHI, BOLTON, (1988), « The Logic of Joint Research and Development », California Management Review, Spring, pp.9-33.

PERLMUTTER, HEENAN, (1986), « How to compete globally », Harvard Business Review, March, pp.136-152.

PIORE M., SABEL C.F., (1984), « The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity », New York : Basic Books.

PORTER M. (Ed.), (1986), « Competition in global industries », Cambridge, Ma. : Harvard Business School Press.

PORTER M., (1987), « L'Avantage Concurrentiel », Paris : InterEditions.

PORTER M., (1990), « The Competitive Advantage of Nations », Free Press.

PORTER M., FULLER, « Coalitions and Global Industries », in PORTER M. (Ed.), (1986), « Competition in global industries », Cambridge, Ma. : Harvard Business School Press.

PRAHALAD, (1983), « Developing strategic capability : An agenda for top management », Human Resource Management, Vol.22, p.3, pp.237-255.

PRAHALAD, BETTIS, (1983), « The visible and invisible hand : Resource allocation in the industrial sector », Strategic Management Journal, Vol.4, n°1, pp.27-43.

REICH, MANKIN, (1986), « Joint Ventures with Japan give away your future », Harvard Business Review, March, pp.78-86.

SPEKMAN, JOHNSTON, (1986), « Relationship Management : Managing the selling and the buying interface », Journal of Business Research, Vol.14, pp.519-531.

SULLIVAN J., PETERSON R.B., (1982), « Factors associated with trust in Japanese-American joint ventures », Management International Review, Vol.22, n°2, pp.30-40.

TEECE, (1986), « Profiting from technological innovation : implications for integration, collaboration, licensing, and public policy », Research Policy, Vol.15, pp.285-305.

THORELLI, (1986), « Networks : between markets and hierarchies », Strategic Management Journal, Vol. 7, pp.37-51.

URBAN S., VENDEMINI S., (1992), « European Strategic Alliances », Oxford : Basic Blackwell.

URBAN S., VENDEMINI S., (1994), « Alliances Stratégiques Coopératives Européennes », Bruxelles : De Boeck Université.

USEEM M., (1984), « The Inner Circle », New York : Oxford University Press.

WILLIAMSON O.E., (1981), « The economics of organization : The transaction Cost Approach », American Journal of Sociology, Vol.87, N°3, pp.548-577.

YOSHINO M.Y., RANGAN U.S., (1995), « Strategic Alliances », Boston, Ma. : H.B.S. Press.

Annexe

<i>ran g</i>	<i>auteur</i>	<i>citatio ns recues</i>	<i>obje t⁵</i>	<i>ran g</i>	<i>auteur</i>	<i>citati ons recue s</i>	<i>Obj et</i>
1	WILLIAMSON	105	NS	12	NELSON, WINTER	18	NS
2	PORTER	76	NS	13	BORYS, JEMISON	17	PC
3	HARRIGAN	72	PC	14	AXELROD	16	NS
4	DOZ	53	PC	14	DUSSAUGE	16	PC
5	PFEFFER	42	NS	14	HENNART	16	PC
6	KILLING	37	PC	14	JOHNSTON R.	16	PC
6	OHMAE	37	PC	15	HLADIK	14	PC
7	TEECE	32	PC	15	JARILLO	14	PC
8	CONTRACTO R	31	PC	15	MAC NEIL	14	PC
8	KOGUT	31	PC	16	HERGERT, MORRIS	13	PC
9	POWELL	24	PC	17	BADARACCO	12	PC
9	THORELLI	24	PC	17	CHANDLER	12	NS
10	BUCKLEY, CASSON	23	PC	17	HAMEL	12	PC
10	COASE	23	NS	17	PERLMUTTER, HEENAN	12	PC
11	GRANOVETT ER	20	NS	17	PIORE, SABEL	12	PC
12	MILES, SNOW	18	PC	17	REICH	12	PC

Annexe 1 : Distribution des citations par auteurs

<i>RAN G</i>	<i>ARTICLE</i>	<i>CITATI ONS RECUE S</i>	<i>RAN G</i>	<i>ARTICLE</i>	<i>CITATIONS RECUES</i>
1	WILLIAMSON 85	40	13	HENNART 88	16
2	WILLIAMSON 75	35	13	AXELROD 84	16
3	DOZ HAMEL PRAHALAD 89	34	14	NELSON WINTER 82	14
4	PORTER 85	29	14	JARILLO 88	14
5	KOGUT 88	28	15	WILLIAMSON 91	13
5	CONTRACTOR LORANGE 88	28	15	KILLING 88	13
6	HARRIGAN 88	25	15	JOHNSTON LAWRENCE 88	13
7	THORELLI 86	24	15	HERGERT MORRIS 88	13
7	HARRIGAN 85	24	16	REICH 86	12
8	PORTER 86	22	16	PERLMUTTER HEENAN 86	12

⁵Légende : PC signifie que l'article porte sur les pratiques coopératives, NS signifie que l'article n'est pas spécifique aux formes coopératives inter-organisationnelles

9	TEECE 86	21	16	OHMAE 85	12
10	PFEFFER SALANCIK 78	19	16	BADARACCO 91	12
10	COASE 37	19	17	THOMPSON 67	11
11	POWELL 90	18	17	LEWIS 90	11
12	OHMAE 89	17	17	DEVLIN	11
				BLEACKLEY 88	
12	KILLING 83	17	18	OLIVER 90	10
12	GRANOVETTER 85	17	18	MILES SNOW 86	10
12	BUCKLEY CASSON 88	17	18	MAC NEIL 78	10
12	BORYS JEMISON 89	17	18	MACAULAY 63	10
13	PORTER 80	16	18	HLADIK 85	10
			18	DWYER SCHURR	10
				SEJO 87	
			18	DOZ SCHUEN 88	10

Annexe 2 : Distribution des citations par articles