

UNIVERSITE DE NANCY II
FACULTE DE DROIT, SCIENCES ECONOMIQUES ET GESTION
INSTITUT D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES

<i>ELEMENTS SUR LE MANAGEMENT DES COOPERATIONS INTERENTREPRISES, UNE CONTRIBUTION A L'ANALYSE, EN TERMES DE CONFIGURATIONS RELATIONNELLES</i>

Thèse pour le Doctorat de l'Université de NANCY 2
Mention Sciences de Gestion

Présentée et soutenue publiquement par
Thomas FROEHLICHER
le 10 avril 1996

Jury :

Président	Sabine URBAN	Professeur à l'Université Robert Schuman de Strasbourg
Directeur de recherche	Serge VENDEMINI	Professeur à l'Université Nancy II
Rapporteurs	Michel GERVAIS	Professeur à l'Institut de Gestion de Rennes
	Jacques LEBRATY	Professeur à l'Université de Nice
Suffragants	Pierre BARDELLI	Professeur à l'Université de Nancy II
		Président de l'Université de Nancy II
	Jacques THEVENOT	Professeur à l'Université de Nancy II

REMERCIEMENTS

Exercice essentiellement solitaire, la réalisation d'une thèse n'est pourtant pas possible sans le soutien d'un environnement de recherche, familial et professionnel.

Mes remerciements vont tout particulièrement au Professeur **Serge VENDEMINI** pour m'avoir introduit à l'univers de la recherche il y a bien longtemps déjà et m'avoir dirigé au niveau conceptuel pendant trois ans en vue de cette thèse.

Je remercie le Professeur **Sabine URBAN** dont les conseils et les attentions furent décisives à plusieurs reprises.

Je remercie les membres d'**ICN Recherche**, du **Cercle Doctoral en Gestion de Strasbourg** et du **CEFAG** pour leurs conseils et critiques constructives.

J'exprime également ma reconnaissance **aux dirigeants des entreprises de la région du bassin potassique**, à Messieurs **GODEFROY** et **LOUVET** de la **SODIV** pour m'avoir permis de les rencontrer et à Madame **BRUNEL** de la **Direction Régionale à l'Industrie d'Alsace** pour le financement de la phase de collecte d'informations.

J'associe à mes remerciements ma famille et belle-famille et en particulier **Isabelle**, ma femme, pour sa patience et ses encouragements, **mes parents** pour leur écoute et leur précieux travail de relecture.

J'exprime ma reconnaissance à mes collègues de travail, **Florence CLAIREFOND-HUNOT** et **Björn WALLISER**, pour leur soutien et compréhension.

Deux rencontres auront joué un rôle important dans l'orientation bibliographique de ce travail : celle de M. **Alain DEGENNE**, Directeur de Recherche au **LASMAS** et de M. **Jean-François CHANLAT**, de **HEC MONTREAL**. Je leur exprime ma reconnaissance

Enfin, ma gratitude va à la **FNEGE** pour avoir supporté financièrement la première année de mon travail doctoral.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	4
<i>PREMIERE PARTIE - LES COOPERATIONS INTERENTREPRISES, ORIGINES ET FONDEMENTS D'UN PHENOMENE.....</i>	<i>18</i>
CHAPITRE I - L'IRRUPTION DES FORMES COOPERATIVES INTERENTREPRISES DANS LE CHAMP DU MANAGEMENT STRATEGIQUE.....	22
CHAPITRE II - ENVIRONNEMENT DE LA FIRME ET OBSERVATION DES PRATIQUES DE COOPERATIONS INTERENTREPRISES.....	106
<i>DEUXIEME PARTIE - LE MANAGEMENT DES COOPERATIONS INTERENTREPRISES DANS LES THEORIES DE L'ACTEUR</i>	<i>184</i>
CHAPITRE III - LA RATIONALITE COOPERATIVE.....	188
CHAPITRE IV - LES MECANISMES FORMELS DE LA COOPERATION INTERENTREPRISES.....	212
<i>TROISIEME PARTIE - LE MANAGEMENT DES COOPERATIONS INTERENTREPRISES DANS LA THEORIE DES RESEAUX SOCIAUX, UNE ANALYSE EN TERMES DE CONFIGURATIONS RELATIONNELLES.....</i>	<i>304</i>
CHAPITRE V - LES MECANISMES INFORMELS DE L'EMERGENCE DES COOPERATIONS INTERENTREPRISES	308
CHAPITRE VI - PROPOSITIONS POUR UNE INGENIERIE DES LIENS ENTRE DIRIGEANTS D'ENTREPRISE	378
CONCLUSION GENERALE	462
BIBLIOGRAPHIE	470
TABLE DES MATIERES	506
VOLUME D'ANNEXES	
PRINCIPE METHODOLOGIQUE DE L'ANALYSE STRUCTURALE ET PRESENTATION DU CHAMP DES FORMES DE COOPERATION INTERENTREPRISES L'EVOLUTION DE LA LITTERATURE SUR LE MANAGEMENT STRATEGIQUE, UNE TRIPLE RUPTURE	

INTRODUCTION GENERALE

Aux origines, la coopération dans toute entreprise humaine fut une nécessité pour la survie. La réciprocité partait de l'imitation du geste au partage de l'outil, passant par l'initiation technique et évoluant, sous l'influence de l'environnement, selon les sociétés vers des procédés de plus en plus complexes. Avec l'apparition du capitalisme et d'une économie d'organisations, **la coopération devient le fondement de l'activité des entreprises.**

Le phénomène de coopération entre deux ou plusieurs firmes, au plan régional, national ou international sans perdre leur autonomie juridique ainsi que la diversité de ses formes, suscitent un exceptionnel intérêt au milieu des années 1990 et produit une abondante littérature scientifique, technique et managériale. On parle de coentreprise, de coopération interentreprises, d'alliances stratégiques, de partenariats entre entreprises et de biens d'autres formes. Ces opérations coopératives sont dès lors au coeur des préoccupations des théoriciens et des praticiens du management. Dans les domaines de l'économie et des sciences de gestion, elles servent également de sujets à de nombreuses thèses et ouvrages.

L'engouement pour l'étude de ces pratiques dans le champ du management stratégique montre l'intérêt croissant manifesté pour les conditions d'échange entre entreprises. Longtemps les recherches sur les relations interentreprises se sont limitées aux simples échanges de marché. Les analyses se sont plus volontiers centrées sur les attributs des entreprises pour interpréter la production de valeur. La mutation de l'environnement économique et en particulier la mondialisation de l'économie ainsi que le développement des technologies de l'information ont propulsé sur le devant de la scène les interactions et les coopérations entre firmes. Les dirigeants d'entreprise prennent conscience que **les conditions dans lesquelles s'effectuent les échanges constituent un "réservoir" inépuisable de productivité et de création de richesse.**

L'exploration de cet immense domaine de productions sur le sujet nous a semblé significative. Nous avons accepté de faire une recension systématique peu réalisée jusqu'alors afin d'en réaliser une synthèse. C'est à la lumière de celle-ci que sera menée l'étude de l'objet de notre travail, **les mécanismes du management des**

coopérations interentreprises. Le relevé des diverses productions d'auteurs sur le sujet se trouvera dans le volume d'annexe de ce travail.

En vue de réaliser la synthèse la plus large possible, la recherche cherche à construire l'objet d'analyse de manière à conserver le caractère hétérogène ainsi que la diversité des formes de coopération interentreprises.

La coopération interentreprises est définie comme une "forme"¹ managériale, ensemble de principes, de concepts et de méthodes relatif à leur étude et à leur pratique. "La forme permet pour partie d'accomplir la visée paradoxale de la stratégie : guider par des principes généraux une action qui est toujours contingente. [...] La forme est stable, invariante pour un temps [...]. Les catégories formelles sont des aides de lecture, d'analyse, d'interprétation qui favorisent la compréhension plus que l'explication des réalités foisonnantes."² Cette définition permet de saisir dans un même concept des éléments hétérogènes et diversifiés. En effet, la coopération interentreprises fait référence à une relation, une stratégie, une structure et un contrat. Elle possède aussi un contenu métaphorique.

Seront considérées comme des formes de coopération interentreprises (FCIE) les échanges entre firmes qui satisferont les sept caractéristiques suivantes :

- Elles associent **au moins deux entreprises**,
- les partenaires **s'impliquent** suffisamment dans la coopération pour qu'elle produise **des effets irréversibles** et une **densification** des flux d'informations, de produits, de composants et d'échanges personnels,
- au-delà d'une possible asymétrie entre les partenaires (en terme d'objectifs, de tailles, de nationalités, etc) la coopération est fondée sur **un relatif équilibre** qui traduit une interdépendance mutuelle. Celle-ci rend inévitable **un coût de rupture de l'accord** pour chaque participant et se traduit par une complémentarité ou une similarité des

¹SIMMEL G., (1986), "La Sociologie et l'expérience du monde moderne", Patrick Watier, Paris : Méridiens Klincksiek, pp.21-45. Pour le sociologue SIMMEL, "la sociologie doit chercher ses problèmes non dans la matière de la vie mais dans sa forme.[...] Nos impressions sensibles sont purement subjectives, étant donné qu'elles dépendent de l'organisation psychique et physique - qui pourrait être différentes chez d'autres êtres -, et de la contingence de leurs excitations, mais elles deviennent des "objets" dès qu'elles sont saisies par les formes de notre intellect et façonnés par celles-ci en des régularités fixes et une image cohérente de la "nature"."

²MARTINET A.C., (1990), "Epistémologie de la Stratégie", in MARTINET A.C., (Ed.), "Epistémologies et Sciences de Gestion", Economica, p.228

actifs échangés. Cet équilibre se traduit par la conservation d'**une autonomie minimum** de chaque entreprise vis-à-vis des autres firmes.

- Elle se manifeste par une certaine **continuité** dans les échanges et par une **durée** supérieure à une transaction au comptant, "spot contract",

- elle possède un **caractère stratégique** qui se traduit par un choix délibéré de coopérer et ne résulte pas d'une contrainte légale. En outre, cette coopération se traduit par un accord et donc par **des rencontres régulières entre équipes dirigeantes** des firmes impliquées.

- Cette coopération peut avoir **un caractère formel** (contrat ou création d'une entité nouvelle) **et/ou informel** (accord fondé sur la confiance et le suivi de règles non écrites) et se traduire au plan "**capitalistique**" (prise de participation minoritaire croisée ou pas et/ou création de coentreprise, etc.), **ou pas** (arrangement contractuel, association, groupement d'intérêt économique, etc.).

- la coopération peut se situer dans **un espace régional, national ou international** tant au niveau de la localisation des partenaires, que de celle des unités communes et/ou de l'étendue géographique des opérations et des fonctions réalisées en commun.

Les coopérations interentreprises sont définies de manière large. Ne sont exclues que les relations interentreprises suivantes :

- d'une part, des arrangements contractuels traditionnels (licences, franchises, simples contrats de vente/achat),
- d'autre part, la création d'une entité juridique résultant d'une fusion/acquisition d'une coentreprise,
- enfin, la prise de contrôle majoritaire ou par minorité de blocage d'une entreprise préexistante.³

Nous limitons aussi notre analyse aux entreprises du secteur secondaire et des services à l'industrie. De ce fait, nous excluons de notre champ d'étude les coopératives agricoles, le commerce coopératif et associé, les mutuelles de l'assurance, les coopérations entre collectivités locales, etc. Nous souhaitons, de cette manière, limiter l'étendue de l'étude sans préjuger de l'intérêt des coopérations

³Nous nous inspirons de la définition de l'alliance stratégique proposée par YOSHINO et RANGAN. YOSHINO M.Y., RANGAN, U.S., "Strategic Alliances, An Entrepreneurial Approach to Globalization", Boston, Ma. : Harvard Business School Press, p.9

qui se tiennent dans les secteurs non étudiés dont nous reconnaissons l'importance. En France, par exemple, une forte incitation existe pour que les communes, dont le nombre est jugé par beaucoup comme étant trop important, s'associent dans des structures collectives (SIVOM ou communauté de communes). Aux Etats-Unis, le coût des investissements dans les équipements du secteur de la santé, conduit de nombreux hopitaux à entrer en coopération.

Au sein des sciences de gestion, le champ du management stratégique se définit comme "un forum pluraliste susceptible de favoriser le dialogue théorique et empirique de locuteurs d'origines diverses mais préoccupés par des problèmes voisins qui ne se laissent pas enfermer par les clivages disciplinaires."⁴ Dans cette perspective, **l'étude des formes de coopération interentreprises**, sous-partie du champ du management stratégique, contribue à intégrer de nouvelles approches théoriques. Il se positionne de manière originale **à l'intersection du management stratégique et de l'étude des relations entre entreprises**. A ce titre, il assure **une fonction de passerelle conceptuelle**. Cela étant, le champ du management stratégique subit des évolutions dont les sources sont différentes. L'évolution générale du champ du management stratégique est synthétisée dans le volume d'annexe.

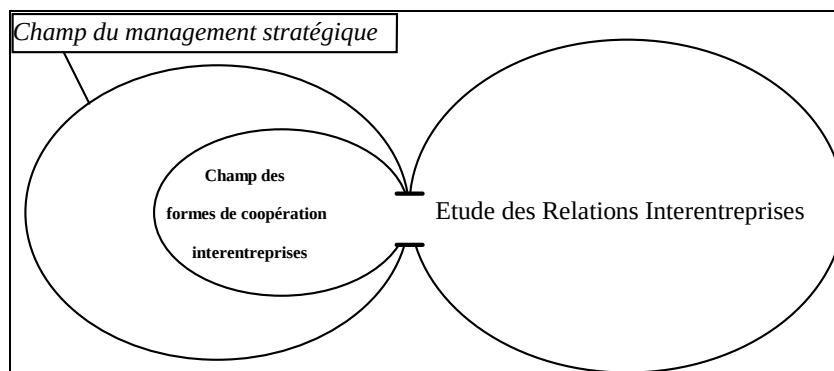


Figure 1 : à l'intersection du management stratégique et de l'étude des relations entre entreprises, les formes de coopération interentreprises

Autour de l'objet que représente les forme de la coopération interentreprises, la littérature s'organise selon deux principes de classification.

⁴MARTINET A.C., (1993), "Les paradigmes stratégiques : l'éternel retour ?", CONDOR, Actes du Séminaire Contradictions et Dynamique des Organisations, 1992-1993, séance du 10 juin, p.199.

Le premier principe de classification part du constat qu'à côté d'un débat théorique existe un débat pratique. Pour valoriser leurs travaux, les chercheurs font référence à l'observation de réalités concrètes.

L'apparition d'opérations coopératives spectaculaires explique le formidable intérêt que revêtent les formes de coopération interentreprises à partir du milieu des années 1980. Pour mieux situer l'ampleur du phénomène au plan médiatique, nous avons interrogé une des plus anciennes banques de données consacrée au management, ABI Inform⁵. Nous avons compté le nombre de contributions stockées dont le titre inclut soit le mot "joint venture", en français coentreprise⁶, soit le mot "strategic alliances", en français alliances stratégiques⁷.

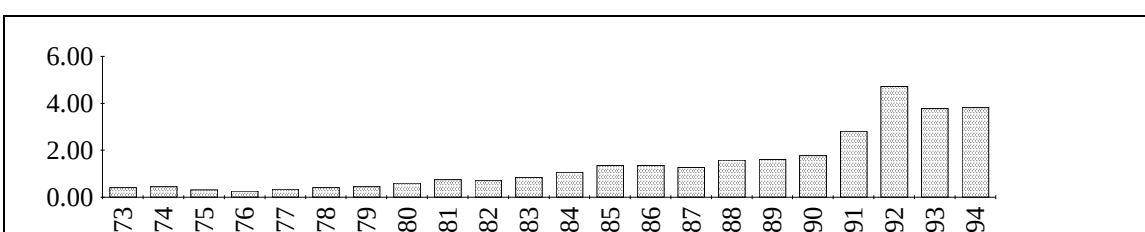


Figure 2 : le développement des contributions consacrées aux coentreprises (ABI Inform)

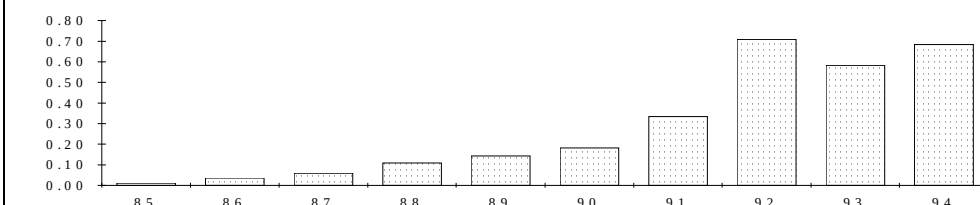


Figure 3 : le développement des contributions consacrées aux alliances stratégiques (ABI Inform)

Malgré son imperfection, la méthode⁸ offre un aperçu significatif de la multiplication des références à ce type d'opération.

⁵ABI Inform est une banque de données qui concerne spécifiquement la gestion et le management. Elle existe depuis 1971 aux Etats-Unis. Administrée par UMI/Data Courier, elle est interrogeable "en ligne" à partir du serveur Dialog/Data Star.

⁶la création d'une filiale commune à deux entreprises.

⁷accord de coopération ayant une implication stratégique entre au moins deux entreprises qui ne conduit pas forcément à la création d'une filiale commune.

⁸Les termes qui désignent une coopération entre deux ou plusieurs entreprises sont multiples comme nous le verrons tout au long de ce travail mais au niveau des banques de données ce sont, de loin, les deux des plus usités. Le mot **réseau** est utilisé plus fréquemment dans l'univers de l'informatique

Ces données situent à la moitié des années 1980 le "décollage" des travaux consacrés aux opérations coopératives; les coentreprises ayant précédé les alliances stratégiques. Elles montrent aussi une certaine stabilisation de l'intérêt porté à ces questions au début des années 1990. La production de travaux portant sur les opérations coopératives entre entreprises est entrée en maturité et se dégage sensiblement d'un certain effet de mode à partir des années 1985.

Une fois dégagée des contingences du débat pratique, les éléments du débat théorique apparaissent plus distinctement. **Le deuxième principe de classification concerne la répartition des travaux en fonction de leur appartenance à un mode de théorisation.**

Longtemps dénoncée comme pratique condamnable, la collusion de quelques-uns au détriment du plus grand nombre, la coopération interentreprises se présente aujourd'hui en alternative aux relations entre firmes uniquement fondées sur un mode marchand ou concurrentielle. Historiquement, l'essentiel des travaux sur les coopérations s'est concentré sur leur légitimation économique et sociale. L'accès progressif au statut de pratique stratégique générique a cependant rendu indispensable l'analyse de leur management. Savoir pourquoi et dans quelles conditions coopérer n'induit pas que l'on sache comment s'y prendre. La recherche sur les coopérations interentreprises a ainsi évolué **d'une activité consacrée à leur légitimation vers une activité centrée sur les mécanismes de leur management.** La première s'intéresse aux coopérations interentreprises comme **institutions**; la seconde les définit comme des **organisations**.

La notion d'organisation fait plus référence aux modes de coordination et donc à l'efficacité comme critère de sélection tandis que la notion d'institution s'intéresse à la légitimité des firmes au plan économique mais aussi social.

Une organisation est un système d'actions coordonnées entre des individus et des groupes dont les préférences, l'information, les intérêts et les savoirs diffèrent. "Les théories de l'organisation décrivent la conversion délicate du conflit en coopération, la

et cela rend malaisé son emploi comme mot-clé. D'autre part, le fait de ne prendre en considération que le titre des contributions limite aussi la valeur de l'information.

mobilisation des ressources et la coordination des efforts qui facilitent la survie simultanée d'une organisation et de ses membres."⁹

La réflexion sur l'organisation des coopération interentreprises et son efficacité est liée aux modes de coordination et donc à leur management :

- la prise de décision et la formulation des stratégies,
- l'implémentation des stratégies, le choix des modes de coordination et des structures.

L'implémentation peut se définir comme la capacité à modifier les règles du jeu pour obtenir un résultat donné.¹⁰ Elle implique, en particulier, que les dirigeants d'entreprise, acteurs essentiels de la stratégie, soient capables d'influencer leur contexte d'action par les liens qu'ils entretiennent avec leurs différents interlocuteurs.¹¹

La définition institutionnelle de la firme est plus englobante et se consacre à la question de la légitimité des coopération interentreprises au plan économique, sociale et historique. Les recherches accordent un statut essentiel aux forces extérieures au marché dans l'explication de l'allocation des ressources¹². L'étude de la firme-institution entraîne un intérêt prononcé pour la nature de l'entreprise; en particulier, l'existence des formes d'organisation diversifiées (formes organisationnelles) et leur évolution. La question de l'existence d'une pluralité de formes est traitée sous l'angle de l'efficacité économique et de leur capacité de survie, c'est-à-dire d'une légitimité ne provenant pas forcément d'une capacité à optimiser l'utilisation des ressources.

Globalement, l'étude des coopérations interentreprises s'appuie sur trois approches théoriques : les théories de l'environnement, les théories de l'acteur et les théories du réseau.

Les théories de l'environnement ou exogènes considèrent que l'environnement "dicte sa loi" aux individus et aux entreprises qui ne sont que des exécutants déterminés dans leurs conduites. Si les théories de l'environnement se regroupent en fonction de la

⁹MARCH J.G., SIMON H.A., (1958-1993), "Organizations", 1ère éd. 1958, 2ème éd. 1993, Blackwell Publishers, Cambridge, Ma. : Trad. française, préface de Michel Crozier, Paris : Dunod, cité par CORIAT B., WEINSTEIN O., (1995), "Les Nouvelles Théories de l'Entreprise", Le Livre de Poche, p.41

¹⁰LEBRATY J., (1993), "Les Grandes Tendances du Management, propos exploratoires sur la mise en évidence de tendances lourdes en amont des pratiques managériales", Cahiers de Recherche du Rodige, IAE de Nice, n°93/03, novembre, p.1

¹¹Ibid.

¹²CAIRE G., (1991), "Des Relations Industrielles comme Objet Théorique", Sociologie du Travail, n°3/91, p.377

primauté qu'elles donnent à l'environnement, elles se divisent en fonction de deux éléments : la nature de cet environnement et sa capacité à sélectionner les formes d'organisation efficaces. Dans certains cas, l'environnement sélectionne, optimise et élimine. Dans d'autres cas, il fournit les conditions minimum à respecter pour la survie des formes d'entreprise. On distingue :

- les sociologies qui éclairent l'apparition de nouvelles formes d'entreprise et donnent un statut culturel, symbolique, historique et politique à l'environnement,
- le regard porté sur les coopérations interentreprises par l'économie industrielle qui s'intéresse à l'environnement économique des firmes, filière, branche d'activités, économies nationales.

Les théories de l'acteur se consacrent à l'action de transformation et à d'adaptation des stratégies et des structures de l'entreprise. Elles confèrent un caractère actif, stratégique et rationnel aux acteurs individuels. Les théories de l'acteur se divisent en fonction de la rationalité conférée à celui-ci. Dans tous les cas, l'acteur est rationnel.

THEORIES EXOGENES	THEORIES DE L'ACTEUR
<i>Environnement optimisateur, résultant d'une interdépendance d'unités économiques :</i> Théorie de la contingence structurelle Ecologie des populations d'organisation Economie industrielle <i>Environnement "contrainte" résultant d'une interdépendance d'entités symboliques et culturelles, d'institutions politiques et historiques :</i> Théories historique et sociétale Théorie de l'institutionnalisation Théorie de l'interdépendance des ressources	<i>Rationalité opportuniste et transactionnelle :</i> Théorie néo-institutionnelle : Théorie de l'agence Economie des coûts de transaction <i>Rationalité expérimentale, coopérative, non coopérative ou quasi-coopérative :</i> Théorie des jeux <i>Rationalité "apprenante" :</i> Théorie évolutionniste

Tableau 1 : le contenu théorique des théories exogènes et des théories de l'acteur

Sa conduite est dictée par l'optimisation de son intérêt mais cette rationalité peut être opportuniste et transactionnelle, expérimentale (non coopérative, coopérative, ou quasi coopérative) ou "apprenante".

Les théories du réseau social sont d'un emploi moins courant et plus récent en management stratégique. La mise en valeur de leur importance en management stratégique est un des apports du présent travail. Elles cherchent à dépasser la dichotomie entre environnement et acteur. Ce dernier est toujours saisi dans son contexte d'action. Le réseau, instrument analytique, traduit un déplacement de l'étude des attributs aux échanges entre acteurs. Ceux-ci, organisationnels et individuels, entretiennent, respectivement, des relations économiques et des liens personnels.

Les trois orientations diffèrent fortement dans leur conceptualisation de la coopération. Les théories de l'environnement qui soumettent l'acteur à son environnement considèrent principalement **une coopération "implicite et déterminée" par les conditions d'environnement**. Les théories de l'acteur font des hypothèses en ce qui concerne la rationalité coopérative. **La coopération est "problématique"**. Dans les théories du réseau, l'échange est le matériau analytique essentiel. **La coopération est une pratique humaine "naturelle" et légitime par hypothèse**.

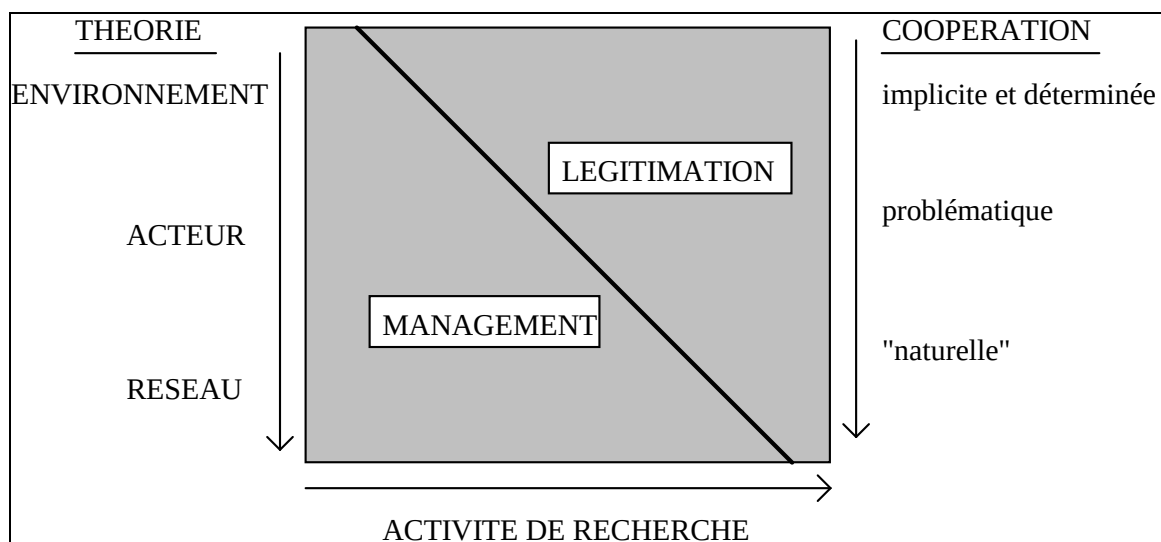


Figure 4 : légitimation et management des coopérations interentreprises et univers théoriques

Ces différences dans l'appréhension de la coopération expliquent que les chercheurs utilisent majoritairement les théories de l'environnement en vue d'une activité de

légitimation des coopérations, que les théories de l'acteur présentent un bilan équilibré entre activité de légitimation et d'étude des mécanismes de management et enfin que les théories du réseau soient principalement orientées vers les mécanismes de management.

Notre projet s'articule autour de deux activités indissociables :

- faire ressortir les mécanismes formels du management des coopérations interentreprises,
- puis se consacrer à celle des mécanismes informels qui apparaissent indissociables des premiers : sans liens personnels de confiance pas de coopération interentreprises possibles.

D'abord, nous effectuerons **une synthèse des mécanismes formels du management des coopérations interentreprises à partir des théories de l'environnement et de l'acteur** qui constituent les deux univers théoriques les plus utilisés pour étudier le management des coopérations interentreprises. Si cette volonté de synthèse s'est encore peu manifestée car elle se heurte à la dispersion théorique des travaux, certains auteurs ont déjà initié une théorisation transversale. Sans omettre de préciser le fondement théorique de leurs travaux, ils cherchent à intégrer des courants théoriques réputés incommensurables autour de cet objet. Ces auteurs occupent un statut privilégié dans notre travail. Deux attitudes sont adoptées : contribuer à une synthèse de courants relativement proches (SYDOW¹³ pour le courant exogène, LORENZONI¹⁴ pour l'acteur) ou adopter une optique résolument transversale au plan théorique et de manière pragmatique sans chercher à rapprocher les éléments théoriques utilisés (BUTERA¹⁵, PROMETHEE¹⁶).

¹³SYDOW J., (1992), "Strategische Netzwerke : Evolution und Organisation", Wiesbaden : Gabler, (Neue betriebswirtschaftliche Forschung 100)

SYDOW J., (1992), "On the Management of Strategic Networks", in ERNSTE H., MEIER V., (Eds.), "Regional Development and Contemporary Industrial Response : Extending Flexible Specialisation, New York/London : Belhaven Press

¹⁴LORENZONI G, (1988), "Venturing without investing", Journal of Business Venturing.

LORENZONI G., BADEN-FULLER C., (1995), "Creating a Strategic Center to Manage a Web of Partners", California Management Review, Vol.37, n°3, Spring, pp.146-163

¹⁵BUTERA F., (1991), "La Métamorphose de l'Organisation : Du Château au Réseau", Paris : Les Editions d'Organisation

¹⁶PROMETHEE regroupe un ensemble de chercheurs sur la question de l'économie des réseaux :

BRESSAND A., DISTLER C., NICOLAÏDIS K., (1989), "Vers une économie de réseaux", Politique Industrielle, Hiver, pp.155-168

BRESSAND A., (1994), "Réseaux et marchés-réseaux", in DE BANDT J., GADREY J., (Eds), "Relations de Service, Marchés de Service", CNRS Editions

Ensuite, nous contribuerons à l'étude **des mécanismes informels, support de l'émergence des coopérations interentreprises**. L'émergence de la coopération interentreprises constitue probablement le domaine le moins étudié car il met en jeu toute la complexité des rapports humains. Avant que n'apparaissent la coopération et des relations économiques encadrées par des contrats ou des routines, la coopération interentreprises passe par une phase initiale qui conditionne les étapes suivantes : l'entrée en interaction des individus et en particulier des dirigeants des entreprises concernées. De l'initiation des liens entre acteurs dépend la genèse de l'indispensable confiance qui est au fondement d'une coopération durable.

L'étude des mécanismes informels qui constituent "l'infrastructure" de l'émergence de la coopération rend nécessaire l'introduction d'un contenu théorique adapté à l'analyse : les théories du réseau social. Nous y puisons quelques approches socio-économiques qui permettent de réaliser une traduction relationnelle, sociologique et processuelle de l'émergence des coopérations interentreprises :

- l'analyse se centre sur les interactions autant que sur les attributs des éléments étudiés,
- l'émergence est observée à partir des liens entre dirigeants d'entreprise dont on s'efforce de saisir la double logique, sociale et économique,
- plus que la saisie d'une réalité figée, c'est à la compréhension de la dynamique de la construction de la coopération interentreprises que nous souhaitons contribuer.

Enfin, l'émergence de la coopération interentreprises ramenée à sa dimension humaine à travers les rapports sociaux entre dirigeants d'entreprise, l'analyse se consacre entièrement à **l'activité relationnelle des dirigeants**, le fait de nouer, développer, maintenir ou de rompre des liens avec d'autres dirigeants. Cette activité se traduit par l'inscription du dirigeant dans un système de liens personnels avec d'autres dirigeants qui constitue sa configuration relationnelle. Nous souhaitons étudier les propriétés compétitives de cette dernière. L'efficacité de l'activité relationnelle est définie par le degré d'autonomie que possède un dirigeant, c'est-à-dire sa capacité à établir un échange avec l'entreprise qu'il souhaite comme partenaire d'une coopération. Cette autonomie est déterminée par le rapport qu'il entretient avec son entreprise et les liens qu'il entretient à l'extérieur de celle-ci.

L'étude des liens qu'entretiennent mutuellement 94 dirigeants d'entreprise dans la région du bassin potassique nous permet de faire **des propositions pour une ingénierie des liens entre dirigeants**. Le croisement de données sur le profil relationnel des dirigeants avec celles concernant leurs attributs personnels et organisationnels nous permet d'**induire les déterminants de l'activité relationnelle**. Une généralisation est proposée sous l'angle d'une typologie des liens entre dirigeants. L'utilisation d'**une méthodologie originale de marquage des configurations relationnelles** conduit à réaliser une analyse structurale. Son objet est de générer une partition de l'espace social que forme les 94 dirigeants et ensuite de démontrer sa cohérence socio-économique. Cette approche confère un statut analytique extrêmement riche au lien entre décideurs, réceptacle d'une information multiple à la fois économique et sociale, et constitue un apport méthodologique à l'étude des coopérations interentreprises.

Le plan du travail se compose de trois parties.

A l'appui de la littérature relative aux thèses et théories, nous développons dans une **première partie** les origines et le fondement des formes coopératives interentreprises (FCIE). L'examen de l'irruption des formes coopératives interentreprises dans le champ du management stratégique fournit une interprétation pratique de l'irruption des formes coopératives interentreprises dans le champ du management stratégique (Chapitre I).

La mondialisation de l'économie suscite des alliances stratégiques (Section I). Les nouvelles formes d'entreprise, surtout japonaises, créent une tension au niveau technologique et entraîne de nouveaux maillages industriels et financiers aux Etats-Unis et en Europe (Section II). Le droit s'en mêle et se met au service des coopérations interentreprises. Un débat est lancé aux Etats-Unis pour distinguer les pratiques de collusion illicites des coopérations licites (Section III). Le droit peut alors se mettre au service des relations interentreprises (Section IV).

Les pratiques de coopération interentreprises furent longtemps conditionnées et contenues en référence à l'environnement duquel dépendait la firme. Les théories de l'environnement fournissent un fondement théorique solide à la légitimation de la pratique des coopérations interentreprises (Chapitre II).

Nombreuses sont les bases de données construites pour quantifier le phénomène (Section I). Une sociologie exogène de l'organisation éclaire les conditions de la

constitution de telles formes organisationnelles (Section II) tandis que l'économie industrielle, suivant cela une forte tradition en management stratégique, a été abondamment utilisée pour interpréter l'existence de coopérations interentreprises (Section III).

Dans une **deuxième partie**, il s'agit de donner à l'acteur toute sa rationalité afin de pouvoir se consacrer de manière approfondie à l'étude du management des coopérations interentreprises. Nous proposons une synthèse des mécanismes formels du management des coopérations interentreprises au-delà des différences paradigmatiques concernant la rationalité de l'acteur.

Nous exposerons de manière détaillée les théories de l'acteur et le statut qu'elles accordent à une rationalité coopérative (Chapitre III).

La théorie néo-institutionnelle et ses deux composantes principales, économie des coûts de transaction et théorie de l'agence insistent sur la rationalité opportuniste des acteurs (Section I). La théorie des jeux donne un caractère expérimental à la rationalité des joueurs (Section II). Enfin, la théorie évolutionniste se concentre sur l'étude d'une rationalité "apprenante" (Section III).

Si les théories de l'acteur possèdent un pouvoir légitimant en ce qui concerne la coopération interentreprises, elles contribuent plus encore à la construction théorique de mécanismes formels du management de la coopération (Chapitre IV).

Théories des jeux et évolutionniste fondent une nécessité coopérative. Implicite ou exprimée, au fondement des phénomènes d'apprentissage, la coopération interentreprises peut être indispensable à l'optimisation du fonctionnement économique (Section I). Les travaux qui s'enracinent dans l'analyse néo-institutionnaliste et qui constituent le coeur de la littérature récente inscrivent le développement des coopérations interentreprises dans une "juridisation" croissante de l'économie marchande. Elles conceptualisent la coopération sous la forme du contrat (Section II). Des approches hétérodoxes de ce courant rendent compte du caractère complexe des jeux d'acteurs dans leurs échanges marchands et coopératifs et contribuent à élargir la palette d'une grammaire des mécanismes du management des coopérations interentreprises (Section III).

Dans une **troisième partie**, nous complétons l'étude du management des coopérations interentreprises à partir de la théorie des réseaux sociaux. Intégrant environnement et acteur par la saisie d'un individu rationnel mais toujours situé

dans son contexte d'action, ces théories traduisent les coopérations sous un angle relationnel, processuel et individuel. Des mécanismes informels associent relations économiques et liens sociaux et impliquent que soit accordée une attention particulière à la configuration relationnelle des dirigeants d'entreprise.

L'étude des mécanismes informels de la coopération interentreprises se réalise à partir d'une définition nouvelle de la coopération interentreprises. Cette définition emprunte les concepts des théories du réseau social (chapitre V).

Le premier moment de cette définition consiste à encadrer l'économie des coopérations interentreprises dans un environnement social. Elle conduit à introduire le réseau social comme l'élément analytique essentiel. Une coopération interentreprises formalisée émerge d'un "océan de relations informelles" (Section I). L'émergence d'une coopération interentreprises est alors définie de manière processuelle. Elle est successivement étudiée comme structuration d'un champ d'action, comme investissement relationnel puis comme investissement de formes (Section II).

Cette définition originale de l'émergence laisse apparaître un levier d'action pour approfondir les conditions d'efficacité de la pratique de la coopération interentreprises. Parallèlement à la formulation et à l'implémentation d'une coopération interentreprises, l'efficacité de celle-ci dépend des conditions dans lesquelles elle émerge. Le dirigeant d'entreprise peut par son activité relationnelle, le fait de nouer et/ou de dénouer certains liens avec d'autres dirigeants, optimiser la configuration relationnelle dans laquelle il s'inscrit et de ce fait améliorer la faisabilité de l'émergence d'une coopération interentreprises. Nous souhaitons, en conséquence, formuler des propositions pour une ingénierie des liens entre dirigeants d'entreprise (Chapitre VI).

La configuration relationnelle des dirigeants possède des propriétés compétitives qui nous conduisent à faire des propositions pour une étude empirique de l'activité relationnelle des dirigeants d'entreprise (Section I). Cette étude s'inscrit dans un espace social particulier, la zone d'influence du bassin potassique (ZIBAP) dont nous décrivons la construction ainsi que le principe méthodologique essentiel : le marquage des liens entre dirigeants (Section II). Les données recueillies à partir de 94 entretiens face à face sur les liens entre dirigeants ainsi que sur leurs attributs individuels et de ceux de leur entreprise sont analysées de deux manières différentes. D'abord, nous en induisons les déterminants de l'activité relationnelle à

partir d'analyses de données (Section III). Ensuite, nous utilisons une méthodologie de marquage des configurations relationnelles fondée sur l'analyse structurale des réseaux sociaux qui rend possible la qualification des configurations relationnelles en fonction de la faisabilité d'une coopération interentreprises (Section IV).