

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

ANNEXES

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

SOMMAIRE

<i>ANNEXE 1 : PRINCIPE METHODOLOGIQUE DE L'ANALYSE STRUCTURALE ET PRESENTATION DES ELEMENTS CONSTITUTIFS DU CHAMP DES FORMES DE COOPERATION INTERENTREPRISES.....</i>	3
Section I - Méthodologie	3
Section II - Espace de départ et espace d'arrivée : les frontières du champ.....	6
Section III - Les sources de médiatisation, espace des débats pratique et théorique suscités par les formes de coopération interentreprises.....	13
Section IV - Les stratégies de publication des acteurs, individus, réseaux et leur stratégie de publication.....	23
CONCLUSION.....	42
 <i>ANNEXE II : L'EVOLUTION DE LA LITTERATURE SUR LE MANAGEMENT STRATEGIQUE, UNE TRIPLE RUPTURE</i>	44
Section I - Les travaux fondateurs de l'Ecole de Harvard	44
Section II - L'environnement concurrentiel comme échiquier stratégique fondamental.....	50
Section III -. Vers une complexification des approches du management stratégique	53
Section IV - Le paradigme complexe en management stratégique : information et management du changement	60
CONCLUSION.....	72
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	77
TABLE DES ANNEXES	90

ANNEXE 1

PRINCIPE METHODOLOGIQUE DE L'ANALYSE STRUCTURALE ET PRESENTATION DES ELEMENTS CONSTITUTIFS DU CHAMP DES FORMES DE COOPERATION INTERENTREPRISES

Nous consacrons une première annexe à la présentation de la méthodologie suivie pour étudier la littérature. La mise en oeuvre d'une méthodologie d'analyse structurale nous a permis de dégager l'organisation et la structure du champ constitué par la littérature sur les formes de coopération interentreprises. Elle nous a permis de hiérarchiser les contributions et de dégager les frontières essentielles du champ.

Section I - Méthodologie

La littérature en management stratégique sur les formes coopératives interentreprises apparaît en première analyse vaste et en développement exponentiel. Un survol de la littérature, au détour des revues, montre que depuis le début des années 1990, rares sont les numéros de "Strategic Management Journal" ou "Harvard Business Review" qui n'incluent pas un article sur les alliances, les réseaux ou les coentreprises.

De la même manière, les colloques centrés sur les questions de stratégies comme celui de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS) consacrent systématiquement un chapitre à ces pratiques. Il en va de même pour les recherches spécialisées dans une discipline (marketing, production, finance, etc). Chacune intègre sa propre analyse de la forme coopérative.

§ 1 - Justification d'une méthodologie spécifique

Les pratiques coopératives sont de " tous les combats ". Il devient de ce fait de plus en plus délicat de créer des typologies exhaustives par objet de coopération. Il semble qu'en réalité, la coopération interentreprises peut concerner l'ensemble des opérations et des fonctions de la gestion : " **on peut tout faire en coopérant** ".

S'il convient d'analyser cette littérature à la fois dans sa diversité disciplinaire et théorique, thématique et historique, il serait illusoire de prétendre à l'exhaustivité. En effet, une simple approche par mots clés ne peut nous assurer que l'ensemble des concepts qui fait la richesse du champ des formes de coopération interentreprises sera touché.

Par exemple, le champ n'est pas propre à un pays mais à tous les pays qui ont une population d'organisations. Il est difficile de s'assurer un accès à la littérature de pays lointains et d'envisager la lecture de contributions dans plus de deux ou trois langues. De façon générale, l'accès direct à la littérature est forcément limité.

Enfin, comment distinguer les apports les plus structurants du champ, c'est-à-dire ceux qui ont le plus gros impact sur les acteurs ? Face à une contribution X, l'observateur peut en fonction de ses préoccupations propres apporter son regard critique et juger de l'intérêt de cette production pour la suite de son analyse. Mais, il ne peut préjuger en première lecture de l'impact que cette publication a eu sur l'ensemble de la littérature.

Nous avons souhaité nous doter d'une méthodologie particulière pour délimiter l'univers théorique englobé. Cette démarche conduit, d'une part, à identifier les travaux en management stratégique qui contribuent à la conceptualisation des formes de coopération interentreprises. D'autre part, elle doit permettre de marquer les courants de recherche qui conduisent à une analyse des formes coopératives interentreprises et font progresser le management des coopérations interentreprises.

§ 2 - La fréquence de citations comme révélateur des frontières de l'espace théorique considéré

Nous avons recours à une analyse structurale du champ des formes de coopération interentreprises. Le principe de cette analyse est emprunté aux travaux de BURT¹ sur le champ des méthodologies d'analyse sociologique. BURT fait l'hypothèse de l'existence d'un "collège invisible"² de chercheurs sur le sujet. Leurs liens sont caractérisés par les citations mutuelles réalisées dans leurs différentes contributions. Il arrive alors à segmenter les approches en associant les auteurs qui présentent de fortes interdépendances.

Nous ne retenons que le principe de l'analyse des citations mutuelles. L'examen des bibliographies des contributions offre un angle d'analyse pour étudier la fréquence du recours à certaines théories. La citation d'un ouvrage ou d'un article peut revêtir plusieurs significations. L'auteur peut simplement mentionner en introduction l'existence d'un courant théorique sans y avoir recours. Il peut utiliser un ensemble de travaux pour conforter sa propre approche soit en l'utilisant, soit en la critiquant. Mais, dans tous les cas, la citation nous informe qu'un auteur a produit un travail qui concerne la problématique en cause.

L'étude de la fréquence avec laquelle reviennent certains auteurs et certaines de leurs contributions dans le champ des formes de coopération interentreprises autorise une hiérarchisation de leur importance pour la constitution du champ. Cette étude quantitative n'évite pas, cependant, un travail critique et la réintroduction d'autres courants peu cités dans la deuxième section de notre travail. Mais, ce principe méthodologique nous semble particulièrement bien adapté à l'objet de cette première section.

¹BURT R.S., (1982), "Toward a Structural Theory of Action : Network Models of Social Structure, Perception, and Action", New York : Academic Press, chapitre 3, pp.95-129

²BURT emprunte le concept de "collège invisible" à CRANE et GASTON qui définissent les conditions dans lesquelles on peut considérer qu'un groupe de chercheurs constitue un "collège invisible". CRANE D., (1972), "Invisivle Colleges", Chicago : University of Chicago Press. GASTON J., (1973), "Originality and Competition in Science", Chicago : University of Chicago Press. "First, there was high intrasystem influence on methodological work. About three quarters of all methodology citations made (76%) were made to other elite experts. Second experts had been sampled so that they had direct personal communication with at least one other expert." BURT, (1982), op.cit., p.101

La méthodologie utilisée pour l'analyse structurale est constituée de deux étapes complémentaires. La première étape vise à délimiter un champ de départ constitué des articles récents (1990-1995). Cet espace littéraire se doit d'être le plus varié et le plus large possible. Il va permettre de construire un second espace "d'arrivée" qui est celui des "racines" scientifiques sur lesquels l'espace de départ est constitué. Chaque contributeur de départ y est représenté par sa bibliographie de référence. Il est considéré comme un pourvoyeur de références, de citations.

Les deux espaces (départ et arrivée) sont complémentaires au plan historique. Le premier est limité arbitrairement, le deuxième est limité par les contributeurs eux-mêmes. On peut suivre l'évolution de leurs travaux de manière chronologique. Certains travaux anciens sont réintroduits quand ils sont utiles à une contribution.

Nous avons filtré les auteurs fournisseurs de citations et les références citées. Nous donnons une priorité à des fournisseurs de contributions nombreuses. Le souci est aussi méthodologique car nous veillons à étudier des contributions homogènes. La contribution sans citations constitue souvent un résumé ou une synthèse de travaux.

Pour les références reçues, leur nombre ne peut être appréhendé dans son ensemble, car trop important, et d'autre part nous souhaitons montrer les structures essentielles du champ, le rapport de "forces" qui oppose les différentes propositions théoriques fournies.

En conséquence, l'auteur cité une seule fois est éliminé de l'analyse en raison de la faiblesse de la prise en compte de sa contribution par les acteurs du champ, et cela malgré la qualité de son apport.

Section II - Espace de départ et espace d'arrivée : les frontières du champ

L'observation des citations bibliographiques de l'espace de départ permet d'analyser l'étendue du champ théorique englobé. Pour notre recherche, il permet de dresser les frontières des travaux qui ont effectivement été mobilisés jusqu'alors dans la constitution du champ des formes de coopération interentreprises.

On va donc dresser le tableau de cette littérature que nous nommons provisoirement "espace d'arrivée" pour l'appréhender dans sa globalité.

§ 1 - L'espace de départ : le champ des formes de coopération interentreprises dans les années 1990-95

Le serveur DATA-STAR propose une base de données scientifiques qui fournit en direct la bibliographie des articles disponibles. "Social Scisearch" est administrée par "l'Institut for Scientific Information"³ aux Etats-Unis. Elle existe depuis 1972. Il s'agit de la version en ligne du "Social Sciences Citation Index". Cette base de données s'appuie sur la quasi-totalité des revues internationales de management de langue anglaise. Les revues françaises de management en sont par contre absentes.

Au total, toutes disciplines incluses, elle intègre l'ensemble des articles de plus de 1400 revues internationales scientifiques dans le domaine des sciences sociales⁴. Dans un premier temps, nous avons sorti les articles parus à partir de 1990 sur le thème des formes de coopération interentreprises. Cette terminologie est la seule qui permette d'isoler des articles traitant des formes coopératives interentreprises. Le terme réseau renvoie la plupart du temps à l'informatique. Le terme "coopération" n'est pas non plus spécifique à notre objet d'analyse.

Pour les années 1990 à 1995, "Social Scisearch" propose 170 articles centrés sur le mot-clé "formes de coopération interentreprises". Nous avons éliminé les articles qui ne comportaient pas de références bibliographiques. Pour échapper à une littérature trop exclusivement nord-américaine en raison de l'utilisation d'un serveur installé aux Etats-Unis, nous avons complété ces articles par les contributions fournies sur le thème par les trois derniers colloques de l'Association Internationale de Management Stratégique⁵

³Institute for Scientific Information, European Branch : Brunel Science Park, Brunel University, Uxbridge UB8 3PQ, United Kingdom,

⁴ISI, "Source Publications for the Social Sciences Citation Index". Pour l'ensemble des revues de management citées, on se référera à l'annexe.

⁵Fondée en 1992, l'AIMS est une association dont le but est de soutenir la recherche francophone en management stratégique et permettre les échanges entre chercheurs de langue française. Elle tient sa 5ème conférence à Lille en mai 1996. Chaque conférence donne lieu à la publication des Actes et environ 15 pourcent des travaux sont sélectionnés pour être édités dans la série "Perspectives en Management Stratégique" (Economica).

(AIMS) ainsi que par divers articles parus dans des revues francophones sur le sujet. Nous avons ainsi "européanisé" le panel de départ avec un apport complémentaire d'une trentaine d'articles.

Nous n'avons pas intégré dans l'espace de départ les livres, à l'exception des ouvrages collectifs. Seules les contributions fournies dans les revues, pour les colloques et pour des ouvrages collectifs sont utilisées car sources d'homogénéité. En effet, elles imposent aux auteurs un cadre relativement "rigide" et "standardisé" et permet de codifier la production en taille et dans son objet. On réduit ainsi la variance du nombre de citations fournies et la longueur des contributions. D'autre part, l'objet de ce type de contribution n'est pas de tenter une synthèse globale mais de permettre, sur un point précis, l'approfondissement du champ (revue de la littérature, présentation d'une recherche empirique, proposition théorique, etc). On assure ainsi une plus grande complémentarité des contributions intégrées. Finalement, nous conservons 147 contributions comme espace de départ. Malgré un souci d'homogénéité, cet espace est source de diversité à plusieurs égards.

§ 2 - Diversité des supports des contributions

L'analyse des supports de ces contributions présente une grande diversité. Les européennes proviennent principalement de trois types de colloques : ceux de l'Association Internationale de Management Stratégique⁶, celui organisé par l'European EDI Management Institute, CIRME 94 sur le thème des "Territoires & PME-PMI en réseau, Développement des Activités, des Organisations et des Technologies de l'Information"⁷ et celui de l'Université de Technologie de Compiègne sur "Confiance, apprentissage et anticipation économique"⁸.

⁶AIMS, Actes de la 3ème conférence, Lyon, 9-11 mai 1994. Pour les deux premières conférences, nous utilisons la série qui en est tirée, Perspectives en Management Stratégique, Tome I et II. Cette série reprend les contributions les plus significatives, soit environ 15 % des travaux présentés. La première conférence a eu lieu en Octobre 1991 à Montréal. La deuxième s'est tenue du 11 au 13 octobre 1992 à Jouy-en-Josas.

⁷Colloque International de Management des Réseaux d'Entreprises, CIRME 94, Ajaccio, France, 24-26 juin 1994

⁸UTC, 23-26 janvier 1995

On peut noter l'absence d'une revue importante dans la littérature en management stratégique, la "Harvard Business Review" qui figure pourtant dans la base de données. Les articles publiés dans cette revue ont des contenus bibliographiques très limités. Elle a essentiellement pour but une diffusion élargie dans le monde des affaires des principaux courants de recherche. A ce titre, elle va jouer un rôle essentiel dans la structure du champ d'arrivée.

§ 3 - Diversité de la nationalité des auteurs

ORIGINES DES CONTRIBUTIONS DE L'ESPACE DE DEPART	NOMBRE
aims	14
cirme 94	12
long range planning	9
strategic management journal	7
organization science	5
research & developement management	5
academy management review	4
journal of business venturing	4
journal of marketing	4
environment planning (a et d)	3
sloan management review	3
economic geography	2
journal of business research	2
economic behavior organisation	2
journal of international business studies	2
research policy	2
administrative science quaterly	1
columbia journal of world business	1
california management review	1
zeitschrift fur die gesamte staatswissenschaft	1
journal of law economics organization	1

Tableau 1 : principales sources utilisées comme champ de départ⁹

⁹Pour les sources mentionnées une seule fois, nous n'avons retenu que les plus significatives pour illustrer la variété des contributeurs.

La diversité de départ des articles et notre volonté de compléter l'apport de "Social Scisearch" par une littérature résolument européenne se traduit par une diversité importante de la nationalité des contributeurs. On peut regretter, par contre, un déséquilibre entre les trois principales communautés scientifiques et linguistiques européennes, française, allemande et anglaise (respectivement 53 pour cent, douze pour cent, dix pour cent des contributions européennes). Nous avons respecté un équilibre entre littérature nord-américaine et européenne (respectivement 46 pour cent et 49 pour cent).

Nationalites	Nb d'auteurs
Allemagne	9
Angleterre	8
Autriche	1
Belgique	1
Canada	12
Espagne	3
France	40
Hollande	3
Inde	1
Japon	3
Italie	2
Norvege	2
Suède	3
Suisse	3
Usa	58
Indonesie	1
Israel	1
Chine	1

Tableau 2 : répartition des nationalités des contributeurs dans l'espace de départ¹⁰

¹⁰Le nombre de nationalités atteint 152 et dépasse 147 car certains travaux associent des auteurs de différentes nationalités. C'est le cas de six articles : Inde-Japon, Chine-Canada, USA-Canada, USA-Indonésie, USA-Israël et France-Espagne (Toulouse-Barcelone).

§ 4 - La constitution de l'espace d'arrivée

Les contributions ont permis la construction d'un tableau dont les lignes sont formées des citations bibliographiques de chaque auteur. La déduplication des citations a permis de les hiérarchiser en fonction de leur fréquence de citations. Pour 147 contributeurs, le nombre de citations fournies s'élève à 6500 soit en moyenne 44 références par article.

NOMBRE DE CITATIONS	EFFECTIF	POURCENTAGE	POURCENTAGE CUMULE
20 ET PLUS	17	0,2	0,2
10 A 19	33	0,5	0,7
5 A 9	74	1,1	2
4	59	0,9	2,9
3	112	1,7	4,6
2	441	6,7	11,1
1	5764	88,6	88,6

Tableau 3 : distribution des citations par contribution

Seules cinquante références sont citées dix fois et plus soit 0,7 pour cent du total. Les articles cités au moins trois fois représentent 4,6 pour cent du total (295 articles). Ils regroupent 1758 citations. L'importance d'un auteur ou d'une contribution sera évaluée sur la base des articles cités au moins trois fois pour permettre une quantification significative.

§ 5 - Diversité des acteurs, des sources de médiatisation et des objets

Le champ est peuplé par une diversité d'acteurs, de sources de médiatisation et d'objets de contribution.

En ce qui concerne les acteurs, on distingue :

- les auteurs (Porter, Williamson, etc),
- les réseaux d'acteurs individuels, (Doz, Hamel, et Prahalad par exemple),
- les organisations, acteurs collectifs qui regroupent et organisent plus ou moins la production des auteurs ("Harvard Business School", "Wharton School", HEC, etc).

En ce qui concerne les sources de médiatisation, on distingue :

- les revues scientifiques (Strategic Management Journal, Organization Sciences, etc). Certaines revues sont des émanations d'acteurs collectifs (Harvard Management Review et Harvard Business School, Sloan Management Review et le M.I.T., etc),
- les revues managériales dont l'objet est de mettre à la disposition des dirigeants et des cadres les résultats des travaux de recherche (Harvard Management Review, Long Range Planning, etc),
- les ouvrages collectifs et certains numéros spéciaux de revues scientifiques qui sont édités par un ou plusieurs auteurs dans le but de fournir un panorama d'un thème particulier,
- les colloques qui constituent des tribunes importantes et suscitent la publication des actes mais aussi de numéros spéciaux de certaines revues et d'ouvrages collectifs (par exemple, l'ouvrage collectif édité par Contractor et Lorange suit un colloque et un numéro spécial de Management International Review¹¹).

En ce qui concerne la production, les contributions, leur contenu introduit des objets que nous nommons "débat". On distingue les débats pratiques et les débats théoriques.

De nombreuses contributions font apparaître des enjeux concrets qui dirigent la recherche d'énoncés théoriques. Ces enjeux découlent de l'observation des situations réelles des entreprises, d'économies nationales, etc. Certains thèmes sont particulièrement propices à l'évocation des formes de coopération interentreprises.

Les débats théoriques accompagnent dans certains cas ces débats pratiques. Souvent, ils sont autonomes. Ils adoptent plusieurs formes :

- une école de pensée, par exemple l'approche institutionnelle des théorisations de l'entreprise (Coase, Alchian et Demsetz, Williamson, Jensen et Meckling¹²),
- un ensemble de concepts (une théorie), par exemple, l'économie des coûts de transaction (Williamson),
- un concept, par exemple, la chaîne de valeur (Porter).

¹¹CONTRACTOR, LORANGE (Ed.), (1988), "Cooperative strategies in international business", Lexington Books

¹²GABRIE H., JACQUIER J.-L., (1994), "La Théorie Moderne de l'Entreprise, l'Approche Institutionnelle", Economica

Les objets théoriques incluent également les méthodologies scientifiques utilisées et les instruments d'observation. Le choix d'une méthode inductive ou déductive n'est pas neutre. Les bases de données (par exemple, les bases de données de Harvard ou du PIMS) sont aussi considérées comme des objets théoriques.

Le champ des alliances ainsi peuplé laisse apparaître des stratégies de contribution qui associent auteurs, objets théoriques et pratiques et sources de médiatisation en réseau. Il n'est pas qu'un "catalogue d'approches juxtaposées".

Ce champ théorique possède une structure complexe qu'il faut s'efforcer de saisir pour mieux appréhender les questions essentielles tant au plan théorique qu'à celui des enjeux socio-politiques.

Section III - Les sources de médiatisation, espace des débats pratique et théorique suscités par les formes de coopération interentreprises

Les sources de médiatisation sont nombreuses et variées. Elles fournissent un espace de débat thématique et théorique pour les acteurs du champ. A ce titre, elles sont une ressource importante pour imposer dans le champ certaines manières de penser.

Leur observation laisse apparaître à la fois les orientations générales du champ des formes de coopération interentreprises en terme de contenu mais aussi les contours des apports extérieurs qui constituent le champ des formes coopératives interentreprises. Enfin, on peut faire ressortir certaines stratégies de publication qui s'accompagnent de la création de sources de médiatisation.

SOURCES DES CONTRIBUTIONS FOURNIES	NOMBRE DE CITATIONS
CONTRACTOR, LORANGE (ED.), (1988) COOPERATIVE STRATEGIES IN INTERNATIONAL BUSINESS	158
HARVARD BUSINESS REVIEW	129
STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL	69
ACADEMY MANAGEMENT REVIEW	49
RESEARCH POLICY	29
AMERICAN SOCIOLOGICAL REVIEW	27
CALIFORNIA MANAGEMENT REVIEW	27
JOURNAL OF INTERNATIONAL BUSINES STUDIES	27
AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY	26
ADMINISTRATIVE SCIENCE QUATERLY	26
JOURNAL OF MARKETING	26
LONG RANGE PLANNING	26
PORTER (ED.), (1986), COMPETITION IN GLOBAL INDUSTRIES	26
ENVIRONMENT PLANNING	20
ACADEMY MANAGEMENT JOURNAL	19
JOURNAL OF LAW ECONOMICS	19
COLUMBIA JOURNAL OF WORLD BUSINESS	17
SLOAN MANAGEMENT REVIEW	17
TECNOVATION	11
TEECE (ED.), (1987), THE COMPETITIVE CHALLENGE	11
REVUE FRANCAISE DE GESTION	10
CIBORRA (ED.), (1990), STRATEGIC PARTNERSHIPS	8

Tableau 4 : les principales sources constitutives du champ

§ 1 - Les sources de médiatisation propres au champ du management stratégique

Les principales revues du management stratégique sont présentes. En premier lieu, la "Harvard Business Review" (HBR) représente le principal apport de contributions et correspond à une première source de médiatisation dont l'objet est plus l'approche managériale que scientifique des problèmes du management et de la stratégie. Une seconde revue entre dans cette catégorie. Il s'agit de "Long Range Planning" (LRP).

A. Les revues managériales : "Harvard Business Review" et "Long Range Planning"

La HBR est plutôt une tribune en direction des principaux décideurs qui permettant à plusieurs types de contributeurs de s'exprimer. La rhétorique utilisée soigne son accessibilité à un public peu concerné par la recherche en gestion : les bibliographies sont soit absentes, soit extrêmement courtes (six ou sept références bibliographiques), les articles sont courts (de trois à huit pages).

La HBR est aussi un organe important pour le prestige de la Harvard School tant auprès des académiques que des professionnels. Ses éditions internationales lui permettent une diffusion mondiale des contributions¹³. Une analyse plus fine des articles qui valorisent la HBR dans le champ des formes de coopération interentreprises laisse apparaître quatre catégories d'auteurs : les "académiques", les "consultants", les "politiques" et les "synthétiques".

Les "académiques" 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. Leur article au titre évocateur "Collaborate with your competitors and win" paru en 1989 a été traduit en plusieurs langues et notamment en français¹⁴. Cet article est le troisième le plus cité dans le champ et le premier concernant les pratiques coopératives.

¹³Harvard-L'Expansion pour la France, Harvard-Deusto Business pour l'Espagne, Harvard-Manager pour l'Allemagne notamment.

¹⁴"S'associer avec la concurrence : comment en sortir gagnant" dans Harvard-L'Expansion (automne 1989)

Mais la HBR 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 OHMAE¹⁵, directeur de Mc Kinsey Japon qui prend fait et cause pour les stratégies d'alliances globales dans le nouvel espace dit de la "triade" (Amérique du Nord, Japon et Europe Occidentale). Il est le quinzième article le plus cité.

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, et l'occasion d'**actes politiques**. En 1986, Robert REICH¹⁶, actuel Secrétaire au Travail du gouvernement de Bill Clinton et professeur à la "John Kennedy School of Government" de l'université de Harvard, publie avec un doctorant en gestion de production de la "Harvard Business School", MANKIN, un véritable appel à une résistance contre le développement d'une pratique coopérative avec les sociétés japonaises qui dépossède les entreprises américaines d'une compétence industrielle. Cette position tranchée est contre-balançée dans la même édition par l'article de PERLMUTTER, professeur à la "Wharton School" et HEENAN¹⁷, dirigeant d'entreprise, qui invite à une pratique coopérative stratégique globale plus large qu'une coentreprise et qui s'appuie sur des exemples européens. Ces deux articles sont autant cités l'un que l'autre.

Enfin, la HBR est utilisée pour réaliser des revues très **synthétiques** de littérature ce qui est plutôt le cas de l'article de JOHNSTON et LAWRENCE¹⁸ respectivement professeur à la "Boston University" et à Harvard. Cet article résume les principales théories et travaux empiriques faisant état de coopérations verticales et horizontales en vue d'une approche managériale. Il est illustré de nombreux cas concrets et détaille notamment l'expérience de dé-intégration de l'industrie textile italienne menée par Massimo Menichetti au début des années 1970.

Une revue moins significative remplit à peu près la même fonction synthétique que la HBR, la revue "Long Range Planning" (LRP). Les deux articles de DEVLIN, BLEACKLEY¹⁹ et NUENO, OOSTERVELD²⁰ sont des traductions opérationnelles des

¹⁵OHMAE, (1989), "The global logic of strategic alliances", HBR, March, pp.143-154

¹⁶REICH, MANKIN, (1986), "Joint Ventures with Japan give away your future", HBR, March, pp.78-86

¹⁷PERLMUTTER, HEENAN, (1986), "How to compete globally", HBR, March, pp.136-152

¹⁸JOHNSTON 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

¹⁹DEVLIN G., BLEACKLEY M., (1988), "Strategic alliances, guidelines for success", Long Range Planning, Vol.21, n°5, Oct., pp.18-23

derniers développements sur les formes de coopération interentreprises, technologiques d'une part et sur le management des alliances d'autre part.

B. Les revues scientifiques en management : "Strategic Management Journal" (SMJ) et "American Management Review" (AMR)

Contrairement à HBR et LRP, SMJ et AMR se positionnent résolument dans le monde de la recherche en gestion. L'argumentation est d'abord théorique. 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 qui contribue à la création de la Strategic Management Society en 1980. Au côté d'une revue managériale, "The Journal of Business Strategy", destinée aux praticiens, SMJ est éditée par Dan SCHENDEL pour diffuser des textes plus théoriques.

Pour SMJ, trois contributions majeures apparaissent, THORELLI²¹, HENNART²² et JARILLO²³. Chacune d'elle représente un élément essentiel dans une théorisation des formes de coopération interentreprises. De la même manière, l'article de BORYS, JEMISON²⁴ dans AMR est une contribution d'une grande portée théorique que l'on peut directement relier aux trois précédentes.

§ 2 - Les sources de médiatisation hors champ du management stratégique

De nombreuses revues sont utilisées qui n'entrent pas en tant que telles dans le champ du management stratégique.

²⁰NUENO P., OOSTERVELD J., (1988), "Managing technology alliances", Long Range Planning, Vol.21, n°3, pp.11-17

²¹THORELLI, (1986), "Networks : between markets and hierarchies", SMJ, Volume 7, pp.37-51

²²HENNART, (1988), "A transaction Costs Theory of Equity Joint-Ventures", SMJ, Vol.9, n°4, pp.361-374

²³JARILLO J.C., (1988), "On strategic networks", SMJ, Vol.9, n°1, pp.31-41

²⁴BORYS, JEMISON, (1989), "Hybrid arrangements as strategic alliances : theoretical issues in organizational combinations", AMR, Vol.14, n°2, pp.234-249

A. Les revues scientifiques appartenant à d'autres champs de la gestion

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. Nous souhaitons les expliciter par ordre d'apparition historique.

La littérature thématique la plus ancienne dans notre panel de publications périodiques est issue du "Journal of Marketing" (JM). Le papier de ARDNT²⁵ est daté de 1979. FRAZIER publie deux articles²⁶ en 1983 et en 1988 en collaboration avec SPEKMAN ce qui représente pour chacun trente pour cent des citations de JM. L'article le plus cité reste celui de DWYER, SCHURR, SEJO²⁷ en 1987. Ces contributions ont une portée à la fois thématique : les relations de coopération verticales, et théorique par une attention portée aux échanges sociaux et interentreprises. On peut associer à JM deux autres revues plus marginales dans le champ : "Journal of Marketing Research" (JMR) et "Journal of Business Research" (JBR) où l'on retrouve SPEKMAN²⁸ comme contributeur et ARDNT en tant que membre du comité éditorial.

Le deuxième type de revues se situe également dans l'univers des échanges commerciaux, en commerce international. La revue la plus citée est le "Journal of Business Studies" (JIBS). L'article le plus cité (29 pour cent des articles de JIBS) est signé GERINGER, HEBERT²⁹. "Columbia Journal of World Business" est moins significatif.

Par contre, il faut mentionner "Management International Review" (MIR) qui n'est représentée que pour l'article de SULLIVAN, PERTERSON³⁰. En réalité, MIR doit être associée directement à l'ouvrage collectif de CONTRACTOR, LORANGE³¹. La revue

²⁵ARDNT, (1979), "Toward a concept of domesticated markets", JM, Vol.43, Fall, pp.69-75

²⁶FRAZIER 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

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

²⁸SPEKMAN, JOHNSTON, (1986), "Relationship Management : Managing the selling and the buying interface", JBR, Vol.14, pp.519-531

²⁹GERINGER 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

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

³¹CONTRACTOR, LORANGE, (1988), op.cit.

reprend les principales contributions du colloque qui précède la publication de l'ouvrage. Nous n'avons pas différencié les contributions en provenance de ces deux sources. L'ouvrage collectif étant plus complet et plus abouti, nous lui avons donné la priorité. Il est à noter que MIR est une publication d'origine allemande³² même si elle a une vocation internationale.

Un thème est commun à ces trois revues : les coentreprises soit entre des entreprises de nationalités différentes, soit en vue d'une activité exportatrice. De ce fait, cette littérature est souvent associée aux activités des firmes multinationales.

Enfin, plus récemment, une littérature centrée sur les questions de recherche et développement apparaît avec Research Policy (RP) et le papier de TEECE en 1986³³ qui représente 72 pour cent des citations issues de RP. Cet article est le onzième le plus cité. La question de la recherche et en particulier celle des nouvelles technologies est ainsi introduite.

Bien sûr, aucune des préoccupations mentionnées ci-dessus n'est exclusivement l'apanage d'une revue particulière. Les revues généralistes se font largement l'écho de thèmes comme l'innovation ou les coentreprises. Elles permettent, par contre, de situer l'importance d'une question par rapport à une autre.

Certaines revues ne constituent pas des espaces de débat collectif thématique ou théorique dans le champ. Elles n'interviennent que de manière ponctuelle pour introduire un concept ou une théorie. Par exemple, Journal of Financial Economics (JFE) n'est présent que pour introduire dans le champ du management stratégique les travaux sur l'efficacité et les droits de propriété de JENSEN, MECKLING³⁴.

B. Les revues scientifiques de disciplines hors gestion : théorie des organisations et sociologie

De nombreuses revues dédiées à d'autres disciplines que le management s'intéressent aux formes coopératives interentreprises.

³²L'adresse éditoriale est à Stuttgart et l'éditeur est GABLER, Wiesbaden.

³³TEECE, (1986), "Profiting from technological innovation : implications for integration, collaboration, licensing, and public policy", RP, Vol.15, pp.285-305

³⁴JENSEN, MECKLING, (1976), "Theory of firm : Managerial behavior, agency costs and ownership structure", JFE, n°4, pp.305-325

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 certains énoncés théoriques particuliers ont toutes les chances d'être représentés. Par exemple, KIESER³⁵ 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.

"L'écologie des organisations est très populaire dans ASQ, mais presque inexistante dans les autres revues. Il n'y a que trois articles qui utilisent la théorie institutionnaliste dans OrgSc, deux fois plus dans OS et trois fois plus dans ASQ. ASQ favorise les paradigmes bien établis; OrgSc et, encore plus, OS, ont tendance à donner une priorité à des articles qui sont plus 'à la mode', c'est-à-dire qui développent des concepts innovateurs."³⁶

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 les travaux de deux chercheurs : la notion d'insertion des actions économiques dans des structures sociales de GRANOVETTER³⁷ (65 pour cent des citations) et celle d'économie des coûts de transaction de WILLIAMSON³⁸ (35 pour cent des citations).

§ 3 - Les ouvrages collectifs

³⁵KIESER A., (1995), "Recent Trends in Organization Theory", non publié, présenté dans le cadre du Cercle Doctoral en Gestion, Strasbourg, 5 octobre

³⁶Ibid., p.3

³⁷GRANOVETTER M., (1985), "Economic action and social structure : The problem of embeddedness, in american journal of sociology", vol.91,n°3, pp.481-510

³⁸WILLIAMSON, (1981), "The economics of organization : The transaction Cost Approach", AJS, Vol.87, N°3, pp.548-577

La présentation est incomplète si l'on omet de mentionner l'impact des ouvrages collectifs dans le champ. En ce qui concerne la littérature sur les formes de coopération interentreprises, l'espace collectif essentiel est constitué par un tel ouvrage. Il est organisé à partir de CONTRACTOR et LORANGE³⁹.

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

Cet ouvrage regroupe des contributeurs essentiels : KOGUT, HARRIGAN, DOZ, BUCKLEY, CASSON, KILLING, HERGERT, etc. Il totalise 158 citations, donc plus que tous les articles cités de la Harvard Business Review (129). Sur l'ensemble des articles cités trois fois au moins, il rassemble à lui seul près de neuf pour cent. Nous montrerons plus loin qu'il est le coeur théorique et thématique de tout le champ d'analyse des formes coopératives en management stratégique.

A ce stade, nous nous limitons à tracer sa genèse telle qu'il est possible de l'appréhender à travers les parutions et les colloques qui ont précédé sa parution. En fait, la genèse de l'ouvrage se constitue en trois étapes. En octobre 1986 se tient à la Rutgers University à laquelle appartient Faruk CONTRACTOR (Professeur à l'Ecole de Management), un colloque commun avec la "Wharton School" (LORANGE y est professeur) et "Rutgers University" 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 six nations. Outre LORANGE et CONTRACTOR, contribuent notamment BUCKLEY de l'Université de Bradford et CASSON de Reading, KOGUT de la Wharton School ou encore Kathryn HARRIGAN de Columbia. La contribution de BUCKLEY et CASSON a, en outre, été présentée une première fois au séminaire commun à la "Swedish School of Business Administration" à Helsinki et à la "Finnish School of Economics" dans une version préliminaire.

En mars 1987, les contributions révisées sont envoyées à MIR pour un numéro spécial sur le thème "International Cooperative Ventures" qui paraît courant 1988 en ne reprenant que les principales d'entre elles, soit six au total. L'ouvrage collectif élargit

³⁹CONTRACTOR, LORANGE, op.cit.

considérablement la portée de l'événement. Globalement, la réflexion concerne l'analyse du commerce international et les pratiques coopératives des sociétés multinationales à travers la constitution de coentreprises.

Cet ouvrage représente une étape décisive dans la constitution du champ des formes de coopération interentreprises. Il permet de fédérer dans une oeuvre unique une multiplicité d'approches et d'acteurs. En particulier, il matérialise une association de longue date entre certains chercheurs américains, notamment à la "Wharton School" et des chercheurs européens, principalement à la "Swedish School of Business Administration" à Helsinki et à la "Finnish School of Economics".

B. 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 PORTER⁴⁰ qui permet d'introduire le point de vue d'un des auteurs emblématiques du management stratégique sur la question. 84 pour cent des citations issues de l'ouvrage concernent en réalité l'article co-signé avec FULLER⁴¹ sur les coalitions.

Cet ouvrage reprend, comme le précédent, le travail effectué pendant un colloque sur la compétition globale qui a pris place dans un ensemble de colloques organisés tout au long de l'année 1983-84 à l'occasion du soixante quinzième anniversaire de la "Harvard Business School". Dans l'introduction, son doyen John Mc Arthur insiste sur l'ouverture de Harvard vers une coopération avec l'extérieur⁴² mais cette coopération semble plus manifeste avec les praticiens du management qu'avec les chercheurs d'autres institutions universitaires.

Sur les vingt contributeurs de l'ouvrage, seuls quatre proviennent d'autres universités. Encore faut-il rappeler que Yves DOZ, professeur associé à l'INSEAD est également titulaire d'une thèse de Harvard. Le seul universitaire américain représenté dans

⁴⁰PORTER (Ed.), (1986), "Competition in global industries", HBS Press, Cambridge, Mass.

⁴¹PORTER, FULLER, "Coalitions and Global Industries", in PORTER (Ed.), op.cit.

⁴²"These were not tasks to be attempted in isolation (agendas for the coming decade's research and course development). Rather we wanted to work jointly with other business, government, and the academic world who could contribute and would themselves gain from the undertaking.", PORTER (Ed.), op.cit., p.viii

l'ouvrage non-membre d'Harvard est Ronald LESSARD, professeur de management de l'institution voisine, la "Sloan School of Management" du M.I.T. Nous insistons sur cet aspect pour rappeler qu'aux Etats-Unis les principales universités sont engagées dans une compétition sévère. La Harvard Business School et la Wharton School font partie des plus prestigieuses universités de management.

Section IV - Les stratégies de publication des acteurs, individus, réseaux

D'autres manières de s'imposer dans le champ scientifique existent afin d'obtenir une position sans nécessairement être à l'origine d'un colloque et d'un ouvrage collectif. Des auteurs ont proposé de manière individuelle une approche théorique et un ensemble de concepts qui, largement repris, ont mené à leur consécration. Dans certains cas, celle-ci découle d'un travail en réseau de la part de plusieurs auteurs individuels. Ce travail est parfois fondé sur l'appartenance commune à un même établissement de recherche et d'enseignement ou offre l'occasion d'en associer plusieurs.

§ 1 - Les acteurs individuels, vecteurs de théorisations

Malgré l'importance des sources de médiatisation, les acteurs principaux du champ restent, néanmoins, les auteurs individuels qui à travers leur sensibilité propre et leur trajectoire individuelle produisent des contributions qui vont avoir un impact plus ou moins important. Nous présentons ci-dessous les auteurs en cumulant les citations reçues pour tous les articles⁴³ présents dans le champ.

⁴³Un auteur peut être cité plusieurs fois dans un même article. Il faut donc rapprocher cette évaluation du tableau des citations par articles.

RANG	AUTEUR	CITATIONS RECUES	OBJET ⁴⁴
1	WILLIAMSON	105	NS
2	PORTER	76	NS
3	HARRIGAN	72	PC
4	DOZ	53	PC
5	PFEFFER	42	NS
6	KILLING	37	PC
6	OHMAE	37	PC
7	TEECE	32	PC
8	CONTRACTOR	31	PC
8	KOGUT	31	PC
9	POWELL	24	PC
9	THORELLI	24	PC
10	BUCKLEY, CASSON	23	PC
10	COASE	23	NS
11	GRANOVETTER	20	NS
12	MILES, SNOW	18	PC
12	NELSON, WINTER	18	NS
13	BORYS, JEMISON	17	PC
14	AXELROD	16	NS
14	DUSSAUGE	16	PC
14	HENNART	16	PC
14	JOHNSTON R.	16	PC
15	HLADIK	14	PC
15	JARILLO	14	PC
15	MAC NEIL	14	PC
16	HERGERT, MORRIS	13	PC
17	BADARACCO	12	PC
17	CHANDLER	12	NS
17	HAMEL	12	PC
17	PERLMUTTER, HEENAN	12	PC
17	PIORE, SABEL	12	PC
17	REICH	12	PC

⁴⁴Légende : PC signifie que l'article porte sur les pratiques coopératives, NS signifie que l'article n'est pas spécifique aux formes coopératives inter-organisationnelles

Tableau 5 : distribution des citations par auteurs

RANG	ARTICLE	CITATIONS RECUES
1	WILLIAMSON 85	40
2	WILLIAMSON 75	35
3	DOZ HAMEL PRAHALAD 89	34
4	PORTER 85	29
5	KOGUT 88	28
5	CONTRACTOR LORANGE 88	28
6	HARRIGAN 88	25
7	THORELLI 86	24
7	HARRIGAN 85	24
8	PORTER 86	22
9	TEECE 86	21
10	PFEFFER SALANCIK 78	19
10	COASE 37	19
11	POWELL 90	18
12	OHMAE 89	17
12	KILLING 83	17
12	GRANOVETTER 85	17
12	BUCKLEY CASSON 88	17
12	BORYS JEMISON 89	17
13	PORTER 80	16
13	HENNART 88	16
13	AXELROD 84	16
14	NELSON WINTER 82	14
14	JARILLO 88	14
15	WILLIAMSON 91	13
15	KILLING 88	13
15	JOHNSTON LAWRENCE 88	13
15	HERGERT MORRIS 88	13
16	REICH 86	12
16	PERLMUTTER HEENAN 86	12
16	OHMAE 85	12
16	BADARACCO 91	12

17	THOMPSON 67	11
17	LEWIS 90	11
17	DEVLIN BLEACKLEY 88	11
18	OLIVER 90	10
18	MILES SNOW 86	10
18	MAC NEIL 78	10
18	MACAULAY 63	10
18	HLADIK 85	10
18	DWYER SCHURR SEJO 87	10
18	DOZ SCHUEN 88	10

Tableau 6 : distribution des citations par articles

A. les théories de WILLIAMSON et PORTER, "grammaire" des formes de coopération interentreprises

Le principal auteur cité est Williamson. Son poids manifeste dans les citations montre l'emprise théorique de l'économie néo-institutionnelle et du concept de coûts de transaction sur le champ. La citation de l'article de 1937 de COASE entre également dans cette logique.

Michael PORTER est également très cité mais à plusieurs titres. Le premier élément à prendre en compte en ce qui le concerne est la volonté de la plupart des auteurs de se situer par rapport à un courant dominant en stratégie. BARTLETT et GHOSAL soulignent à quel point l'apport de Michael PORTER a eu un impact sur l'homogénéité des travaux en management stratégique.

"Depuis plus de dix ans les chercheurs en stratégie ont été profondément influencés, dans leurs travaux de caractérisation et d'opérationnalisation de l'environnement, par l'affirmation de Michael PORTER selon laquelle, malgré un environnement immense incluant des forces sociales et économiques, l'aspect clé de l'environnement des entreprises est le ou les secteurs industriels dans lesquels elles sont en concurrence."⁴⁵

⁴⁵BARTLETT, GHOSAL, (1991), "Global strategic management : Impact on the new frontiers of strategy research", SMJ, Vol.12, Special Issue "Global strategy", Summer, pp.5-16 (cité p.10)

Le recours à PORTER est également conceptuel. La notion de "chaîne de valeur" est reprise intensément dans la littérature sur les coopérations interentreprises. En effet, l'ouvrage le plus cité est "Competitive Advantage"⁴⁶. Il est intéressant de constater que ces deux auteurs manifestent un certain scepticisme à l'égard des coopérations interentreprises.

B. L'étude des formes de coopération interentreprises, utilisation et dépassement de l'économie des coûts de transaction

WILLIAMSON conçoit au départ sa théorie sur un modèle dichotomique, marché, hiérarchie. Les formes intermédiaires sont considérées comme instables et peu répandues. Néanmoins, il tempère sa position en 1985 et accorde aux formes coopératives un statut d'objet d'analyse pertinent. La citation qui suit sonne comme un appel lancé à d'autres chercheurs à conduire des investigations sur les formes hybrides d'entreprises par le truchement de l'économie des coûts de transaction.

"Je suis à présent convaincu que les transactions du type intermédiaire sont beaucoup plus communes. (De telles transactions ont de plus fait l'objet d'une attention croissante dans la littérature économique, juridique et organisationnelle). Mais, dans la mesure où les transactions de biens standardisés sont nombreuses et où l'organisation administrative est étendue de façon similaire, les fractiles de la distribution sont épais."⁴⁷

En 1991⁴⁸, WILLIAMSON caractérise ces formes intermédiaires d'hybrides qui combinent des éléments de marché et de hiérarchie. Il appelle également à une réflexion plus approfondie sur la confiance pour ne pas tomber dans une dérive utilitaire de la conception de l'humain en économie. En conclusion de son ouvrage de 1985, il invite à un approfondissement de l'analyse néo-institutionnelle dans cette direction.

"L'économie des coûts de transaction doit être mise en perspective, de peur de la rendre déshumanisante. Penser l'organisation économique exclusivement de façon instrumentaliste peut amener à traiter les individus comme des instruments. De tel excès

⁴⁶PORTER, (1985), "Competitive advantage", New York : Free Press

⁴⁷WILLIAMSON, (1985), "The economic Institutions of Capitalism", New York : The Free Press, Tr. française, (1994), "Les Institutions de l'économie", Paris : Interéditions, p.110

⁴⁸WILLIAMSON, (1991), "Comparative economic organization : the analysis of discrete structural alternatives", Administrative Science Quarterly, Vol.36, pp.269-296

instrumentalistes doivent être stoppés. [...] Le caractère calculateur peut entraver la confiance. Comme Arrow l'a répété à maintes reprises, la confiance a un rapport étroit avec l'organisation économique."⁴⁹

WILLIAMSON structure le champ théorique d'une manière ambivalente. Il fournit une base conceptuelle. Selon lui, l'économie des coûts de transaction propose un paradigme unique pour appréhender des formes d'entreprise variées. Certains auteurs vont le suivre dans cette voie. Pour d'autres, ses propositions sont plus une plate-forme à dépasser ou à critiquer.

Ce n'est pas WILLIAMSON qui introduit les premières classifications des formes hybrides, **entre marché et hiérarchie**. Cela revient à POWELL en 1987 qui parle d'arrangements organisationnels hybrides⁵⁰, à HENNART et THORELLI⁵¹ en 1988, BORYS et JEMISON⁵² en 1989 et OSBORN et BAUGHN⁵³ en 1990 en réponse au constat de WILLIAMSON en 1985 que nous mentionnons ci-dessus.

Pour d'autres auteurs qui font également abondamment référence à la logique binaire du marché et de la hiérarchie de WILLIAMSON, un troisième terme doit s'ajouter aux deux premiers. On passe dès lors à une **une logique ternaire**⁵⁴. William OUCHI en débat directement avec WILLIAMSON⁵⁵. Le "marché" subsiste. La "hiérarchie" est remplacée par le "clan" et la "bureaucratie".

Pour d'autres, enfin, il convient de remplacer marché et hiérarchie par la figure du réseau : "ni marché, ni hiérarchie" écrit POWELL en 1990⁵⁶. HAKANSSON et JOHANSON titrent : "le réseau comme structure de gouvernance : la coopération

⁴⁹WILLIAMSON, (1985), op.cit. pp.367-368

⁵⁰POWELL, (1987), "Hybrid organizational arrangements : New forms or transitional development ?", California Management Review, Fall, Vol.30, n°1, pp.67-86

⁵¹THORELLI, (1986), "Networks : Between markets and hierarchies", SMJ, Vol. 7, pp.37-51

⁵²BORYS, JEMISON, (1989), "Hybrid arrangements as strategic alliances : Theoretical issues in organizational combinations", AMR, Vol.14, n°2, pp.234-249

⁵³OSBORN, BAUGHN, (1990), "Forms of Interorganizational governance for multinational alliances", Academy of Management Journal, Vol.33, n°3, pp.503-519

⁵⁴HERMAN J., (1994), "Les Langues de la Sociologie", PUF "Que sais-je ?"

⁵⁵OUCHI, (1980), "Markets, Bureaucracies and Clans", Administrative Science Quarterly, March, Vol.25, pp.129-141. Dans cet article, OUCHI remercie WILLIAMSON pour ces critiques.

⁵⁶POWELL, (1990), "Neither market, nor hierarchy : network forms of organization", in STAW, CUMMINGS (Ed.), "Research in organization behavior", Vol.12, JAI Press, Greenwich, Conn., pp. 295-336

interfirme **au-delà des marchés et des hiérarchies**"⁵⁷. La position est radicalement différente; elle ne prend pas moins appui sur le travail de WILLIAMSON.

Certains pensent qu'il convient de sortir du système de pensée dichotomique ou ternaire de l'approche WILLIAMSON/OUCHI et passer de l'univers de l'économie à une approche socio-économique. On peut situer dans cette approche GRANOVETTER⁵⁸ sur lequel de nombreux auteurs prennent appui pour justifier une démarche différente centrée sur les réseaux sociaux. L'essentiel du papier de GRANOVETTER consiste en une critique des hypothèses et des constructions théoriques de WILLIAMSON.

"Comme application concrète de l'encastrement social de la vie économique, je propose une critique de la théorie reconnue de WILLIAMSON exposée dans *Markets and Hierarchies* (1975) et dans des articles plus récents (1979, 1981, WILLIAMSON et OUCHI 1981)."⁵⁹

Enfin, HILL⁶⁰ présente une troisième manière de critiquer WILLIAMSON qui introduit la théorie des jeux. Il montre que la main invisible du marché détruit le risque de l'opportunisme à travers la répétition des transactions. Il considère que l'importance de la théorie des coûts de transaction a été sur-évaluée alors même qu'elle a eu un impact "énorme" sur les manières de penser⁶¹. La référence à la théorie des jeux est très présente dans le champ des formes coopératives interentreprises comme en témoigne aussi l'importance prise par les travaux d'AXELROD⁶².

C. PORTER et les formes de coopération interentreprises, relativisation et scepticisme

Le scepticisme relatif de Michael PORTER provient notamment d'une orientation économique néo-classique traditionnelle qui se traduit par une approche critique des alliances. La terminologie utilisée, le mot coalition fait plus référence aux pratiques anti-

⁵⁷HAKANSSON H., JOHANSON J., (1993), "The network as a governance structure: interfirm cooperation beyond markets and hierarchies", in GRABHER G., (Ed.), "The Embedded Firm, on the socio-economic of industrial networks", Londres : Routledge

⁵⁸GRANOVETTER, (1985), "Economic action and social structure : The problem of embeddedness", AJS, Vol.91, n°3, November, pp. 481-510

⁵⁹Ibid., p.493

⁶⁰HILL, (1990), "Cooperation, Opportunism and the invisible hand : implications for transaction cost theory", Academy of Management Review, Vol. 15, n°3, pp.500-513

⁶¹"Transaction cost theory has been enormously influential in shaping our thinking", Ibid., p.500

⁶²AXELROD, (1984), "The evolution of cooperation", New York : Basic Books

concurrentielles (collusion, cartel, etc) que le terme "alliance". Il met l'accent dès les premières pages de son ouvrage collectif sur les problèmes posés par les coalitions.

"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.**"⁶³

Il conclut son article par une mise en garde tout en reconnaissant l'importance de la question.

"Les coalitions devraient être envisagées en toute connaissance de leurs coûts ainsi que des bénéfices qu'elles apportent. **Nous pensons que l'on ne devrait recourir que très rarement aux coalitions qui touchent aux activités vitales de la chaîne de valeur d'une entreprise.** Une entreprise doit en fin de compte maîtriser elle-même de telles activités si elle veut maintenir son avantage concurrentiel au sein de son secteur. **Les coalitions peuvent cependant être un outil 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."⁶⁴

En ce qui concerne l'ouvrage le plus cité de PORTER, "l'Avantage Concurrentiel", force est de constater que le thème des alliances n'y est pas considéré comme essentiel. Il est traité comme un mode accessoire qui aboutit à l'adoption d'une des deux stratégies génériques proposées⁶⁵. Douze lignes sont consacrées aux coalitions dans le chapitre "Pour attaquer le leader d'un secteur" qui renvoie par ailleurs à l'article de 1985. PORTER enchaîne son propos avec une nouvelle mise en garde sur le rôle subtil que peuvent jouer les alliances lorsque l'un des partenaires tente d'y assimiler les forces de l'autre.⁶⁶

Un survol des principaux auteurs du champ permet de donner un certain nombre d'indications sur son organisation thématique et théorique. La citation d'un ouvrage ou d'un article n'est jamais neutre. Tout auteur pour acquérir une reconnaissance, se doit de se situer par rapport aux théories et opinions dominantes dans son domaine. On voit

⁶³PORTER (Ed.), op.cit., p.7

⁶⁴Ibid., p.342

⁶⁵Avantage par les coût ou différenciation.

⁶⁶PORTER, (1986), p.619

comme le positionnement par rapport à WILLIAMSON et PORTER est un impératif pour la plupart des contributeurs. De manière positive (par l'utilisation) ou de manière négative (par la contestation), ces deux auteurs n'en restent pas moins les structrateurs les plus importants du champ dans son ensemble.

§ 2 - Les réseaux d'auteurs

Une dernière stratégie de publication efficace est observable. Certains auteurs travaillent en réseau. Deux réseaux nous semblent particulièrement instructifs et significatifs. Premièrement, DUSSAUGE et GARRETTE constituent les seuls auteurs français à être suffisamment cités pour apparaître dans notre espace d'arrivée. L'essentiel de leur production provient d'un travail en collaboration avec d'autres auteurs issus souvent du groupe des Hautes Etudes Commerciales de Jouy-en-Josas.

Deuxièmement, les articles rédigés par DOZ, HAMEL et PRAHALAD forment la partie immergée d'un "iceberg" qui s'est constitué vingt ans auparavant. L'essentiel des travaux de ces auteurs n'est pas consacré aux coopérations interentreprises. Ce sujet est, par contre, pour beaucoup dans la médiatisation de leurs contributions.

A. DUSSAUGE, GARRETTE, HEC-Paris et les formes de coopération interentreprises

En France, DUSSAUGE et GARRETTE⁶⁷ de HEC ont co-signé plusieurs contributions sur les formes de coopération interentreprises. Les deux auteurs se sont probablement croisés à HEC. DUSSAUGE est professeur de Stratégie et Politique d'entreprise au groupe HEC et GARRETTE, professeur associé. DUSSAUGE est professeur associé depuis 1986 et GARRETTE est diplômé des HEC en 1985. Ils soutiennent leur thèse respectivement en 1992 et 1991⁶⁸. On peut observer depuis 1988, une collaboration scientifique dans le domaine des alliances qui les amène à publier ou à communiquer sur une même base chaque année à l'exception de 1988 et de 1994 mais avec la publication d'un livre l'année suivante.

Parallèlement à leur activité en langue française, les deux auteurs, probablement à l'initiative de DUSSAUGE⁶⁹, professeur-visitant à l'Université du Michigan, publient en langue anglaise et aux Etats-Unis. Dans le cas présenté, on ne peut toutefois pas dissocier le réseau DUSSAUGE-GARRETTE de l'ensemble du groupe HEC et en particulier de l'activité de son département "Stratégie et Politique d'entreprise" symbolisée en 1988 et 1993 par la publication du STRATEGOR⁷⁰. En effet, le groupe HEC synthétise les travaux de ses chercheurs en stratégie et politique générale d'entreprises dans cet ouvrage collectif devenu depuis un manuel de référence en France.

⁶⁷DUSSAUGE, GARETTE, (1990), "Comprendre les alliances stratégiques"et "Les alliances stratégiques : analyse et mode d'emploi", Cahiers de Recherche, Groupe HEC

DUSSAUGE, GARETTE, (1990), "Towards an empirically-based taxonomy of strategic alliances between rival firms", communication au congrès annuel de la S.M.S., Stockholm

DUSSAUGE, GARETTE, (1991), "Le cas des industries aérospatiales et de l'armement : les alliances stratégiques entre firmes concurrentes", Revue française de gestion, Sept., pp. 4-18

DUSSAUGE, GARETTE, (1992), "Alliances industrielles dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense", in NOEL, (Ed.), Perspectives en Management stratégique, Economica, pp.363-388

DUSSAUGE, GARETTE, (1993), "Industrial alliances in aerospace and defence : An empirical study of strategic and organizational patterns", Defence Economics

DUSSAUGE, GARETTE, (1995), "Les alliances entre firmes concurrentes : évolution, conséquences pour les partenaires et impacts sur la concurrence", communication à la 4ème conférence Internationale de Management Stratégique, ESSEC/Dauphine

DUSSAUGE, GARETTE, (1995), "Les stratégies d'alliance", Edition Organisation

⁶⁸DUSSAUGE, (1992), "Alliances et coopérations dans les industries aérospatiales et de l'armement : une étude empirique des comportements stratégiques et des choix d'organisation, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Paris IX Dauphine

GARETTE, (1991), "Les alliances entre firmes concurrentes : Configuration et déterminants du management stratégique, Thèse de doctorat en sciences de gestion, HEC

⁶⁹DUSSAUGE, GARETTE, RAMANANTSOA, (1988), "Stratégies relationnelles et stratégies d'alliances technologiques", Revue française de gestion, n°68, mars-avril-mai

DUSSAUGE publie en 1992 Strategic technology management (Wiley).

⁷⁰HEC-ISA, (1988,1992), "STRATEGOR, stratégie, structure, décision, identité" Paris, InterEditions

Les deux chercheurs publient différents travaux en collaboration avec d'autres personnalités du groupe et à l'extérieur du groupe. Une des spécificités de la recherche à HEC est l'analyse des stratégies technologiques. La même année, GARRETTE et DUSSAUGE publient en collaboration avec RAMANTSOA un article sur le rapport entre stratégie d'alliances et les stratégies technologiques.

Le choix d'un terrain d'analyse est également déterminant. La plupart des travaux des auteurs concerne l'industrie aéronautique, et les industries de l'armement et de la défense où le rôle de l'Etat national est prépondérant pour exercer une régulation entre firmes concurrentes. Il s'agit également de secteurs où l'internationalisation des activités est très poussée.

"Dans la plupart des secteurs d'activité, la multiplication des alliances apparaît comme un phénomène relativement récent. Dans l'aéronautique et l'armement, en revanche, des programmes de coopération sont mis en oeuvre depuis de nombreuses années; on peut donc étudier l'évolution de ces coopérations dans ces secteurs plus facilement que dans la plupart des autres domaines."⁷¹

Le fait de s'intéresser à ces industries peut avoir un rapport avec la volonté du groupe HEC de créer une proximité avec les milieux décisionnels les plus importants et notamment une volonté de trouver sa place parmi les grands corps d'ingénieurs.

Entre stratégie d'acteurs et stratégie de l'entreprise qui les porte, le réseau DUSSAUGE-GARRETTE est significatif d'une cohérence de la recherche qui aboutit à un ensemble de productions reconnues et fréquemment citées.

B. DOZ, HAMEL, PRAHALAD, les formes de coopération interentreprises, instruments de reconceptualisation et de médiatisation

L'analyse des réseaux de chercheurs impliqués dans le champ des formes coopératives met sur le devant de la scène un autre réseau plus significatif au plan international : le réseau DOZ, HAMEL, PRAHALAD⁷². Leur article paru dans la "Harvard Business

⁷¹DUSSAUGE, GARRETTE, (1992), op.cit., p.364

⁷²Il existe des liens entre les deux réseaux. DOZ est notamment le président du jury de thèse de Bernard GARRETTE en 1991.

Review" en 1989 est le plus cité de tous les articles sur les alliances⁷³. Il a été traduit dans de nombreuses langues par le canal des éditions étrangères de la "Harvard Business Review".

Yves DOZ est le quatrième auteur le plus cité dans notre analyse structurale. Il est professeur à l'INSEAD à Fontainebleau (France). Gary HAMEL est professeur de "Strategic and International Management" à la "London Business School de Londres" et C.K. PRAHALAD est professeur de "Business Administration" à la Graduate School of Business Administration, à l'université du Michigan aux Etats-Unis.

A travers l'analyse de l'ensemble des contributions, ouvrages et articles, de ces trois auteurs, un panorama général du champ apparaît en même temps qu'un cas exemplaire d'une stratégie globale de publication. Leur activité scientifique commence en 1975 pour DOZ et PRAHALAD et se poursuit toujours de manière active en 1995. HAMEL ne se joint aux deux autres auteurs qu'à partir de la fin de l'année 1983 et ne soutient sa thèse qu'en 1990. Nous avons recensé près de 70 articles signés par au moins un des trois auteurs.

Pour situer l'importance, dans leur stratégie de publication, de cette coopération, nous avons analysé le nombre de contributions réalisés par chacun soit seul, en tandem ou tous trois réunis.

Contribution écrite seule :

DOZ	12
HAMEL	6
PRAHALAD	5

Au total, les trois auteurs ont contribué 23 fois de manière solitaire. Le faible nombre de contributions solitaires de PRAHALAD masque, en fait, une très forte contribution en partenariat avec d'autres auteurs.

Contribution écrite à deux :

DOZ, PRAHALAD	10
HAMEL, PRAHALAD	12

⁷³DOZ, HAMEL, PRAHALAD, (1989), "Collaborate with your competitors and win", HBR, Vol.67, Janv.-Fév., pp.133-139. Traduit en français : "S'associer avec la concurrence : Comment en sortir gagnant ?", et en allemand : "Mit Marketrivalen zusammenarbeiten -und dabei gewinnen", notamment.

Les trois auteurs publient plus souvent à deux que seul. PRAHALAD a contribué deux fois avec Mel HORWITCH (1975 et 1981). Il a fait de même quatre fois avec BETTIS (1983, 1986, 1992, 1995). Il a écrit avec PUCIK (1989) et LIEBERTHAL (1989). Mais la plupart de ses contributions ont été produites en duo avec Gary HAMEL. PRAHALAD est l'auteur le plus autonome des trois car il semble être au coeur du réseau. DOZ et HAMEL ne publient jamais en commun sans la présence de PRAHALAD.

Sept contribution ont été écrites à trois.

En réalité, ces sept contributions sont issues de deux travaux faits en commun : d'une part, une contribution de 1990 à un ouvrage collectif⁷⁴ édité par BARTLETT, DOZ, HEDLUND et, d'autre part et surtout, le résultat d'un "working paper" écrit en 1989 : "le partenariat stratégique, succès ou capitulation : le challenge de la collaboration compétitive"⁷⁵ est présentée la même année au congrès de "l'Association of International Business" (AIB) à Londres. Sous la forme d'un article dans la "Harvard Business Review", il est la troisième contribution la plus citée dans notre analyse structurale sous le titre "Coopérez avec vos concurrents et gagnez"⁷⁶.

La structuration du réseau est analysée en trois étapes : la genèse (1975-1985), l'intégration et la médiatisation (1986-1990) et une troisième étape essentiellement consacrée à l'épistémologie de la stratégie que nous présentons en Annexe 2.

a. la genèse du réseau

Jusqu'en 1985, les travaux des trois auteurs ne correspondent pas directement au champ des formes de coopération interentreprises. Les dix premières années les voient développer des recherches sur d'autres thèmes qui les rapprochent cependant peu à peu de cet objet d'étude.

⁷⁴DOZ, HAMEL, PRAHALAD, (1990), "Control, change and flexibility : The dilemma of transnational collaboration", in BARTLETT, DOZ, HEDLUND, (Ed.), "Managing the global firm", pp.117-144. DOZ et PRAHALAD ont publié un article en 1981 avec BARTLETT : "Global competitive pressures and host country demands : Managing tensions in multinational corporations", California Management Review, Vol.23, n°3, Spring.

⁷⁵DOZ, HAMEL, PRAHALAD, (1986), "Strategic partnership : Success or surrender : The challenge of competitive collaboration", INSEAD, WP, London Business School, Université Michigan.

⁷⁶DOZ, HAMEL, PRAHALAD, (1989), op.cit.

Le premier élément du réseau est la rencontre entre DOZ et PRAHALAD. HAMEL n'y rentre qu'à partir de 1983. Les deux chercheurs se croisent probablement à Harvard lors de la réalisation de leur thèse et inscrivent leurs travaux dans la suite des recherches de BOWER⁷⁷ à Harvard. BOWER a travaillé sur les processus de prise de décision dans les grandes firmes multinationales. Il étudie dans quelle mesure le processus d'allocation des ressources suit le processus de budgétisation du capital dans les grandes entreprises diversifiées.

En 1975, PRAHALAD soutient sa thèse sur le processus stratégique dans les multinationales⁷⁸. Ses travaux concernent les processus par lesquels le manager d'une entité appartenant à une multinationale, non contraint par la législation du pays où il est implanté, perçoit les demandes d'un environnement en changement et la manière dont il réalise ensuite l'adaptation aux transformations.⁷⁹ DOZ étudie le rapport entre le management de la multinationale et les politiques industrielles nationales des pays hôtes⁸⁰ ainsi que la globalisation économique et technologique⁸¹. Ses travaux se fondent sur une approche comparative et étudient les processus qui permettent de répondre à ces facteurs.

Le premier facteur qui les réunit est le thème du commerce international et en particulier le management stratégique des multinationales. Le second est la problématique du développement technologique et industrielle. DOZ choisit le secteur de l'équipement des télécommunications et des industries lié aux systèmes d'énergie électrique et publie un article sur la rationalisation de la production. PRAHALAD en collaboration avec HORWITCH s'intéresse au management des innovations technologiques.

Le deuxième point d'ancrage des trois auteurs est la prise de conscience d'une remise en question de la domination traditionnelle des multinationales américaines et européennes par une force économique nouvelle, le Japon. De la même manière, ils observent l'apparition de réticences dans certains pays à laisser les multinationales agir à

⁷⁷BOWER J.L., (1970), "Managing the resource allocation process : A study of corporate planning and investment", Harvard Business School Division of Research, Boston

⁷⁸PRAHALAD, (1975), "The strategic process in a multinational corporation", Unpublished doctoral dissertation, School of Business Administration, Harvard University

⁷⁹DOZ et PRAHALAD reviennent sur la genèse de leurs travaux dans un article. DOZ Y., PRAHALAD C.K., (1991), "Managing DMNCs : A search for a New Paradigm", Strategic Management Journal, Vol.12, pp.157-158

⁸⁰DOZ, (1976), "National policies and multinational management", Unpublished doctoral dissertation, School of Business Administration, Harvard University

⁸¹DOZ Y., (1979), "Government control and multinational strategic management", Praeger.

leur guise. En définitive, ils décrivent une multinationale trop sûr de sa puissance et qui doit être éveillée à une nouvelle réalité plus concurrentielle et plus "encadrée" politiquement.

Au plan théorique, il s'agit de sortir de la représentation de l'entreprise "boîte noire", image que les économistes et certains auteurs en management conservent de l'entreprise, même multinationale, et de s'intéresser à son fonctionnement interne. Cette préoccupation est très présente chez PRAHALAD⁸² qui oscille entre management stratégique et gestion des ressources humaines dans ses thèmes d'analyse. La liaison entre les deux permet de dégager un concept qui deviendra essentiel dans la troisième partie de leur carrière, celui de "strategic capability". Mais ce premier épisode inclut aussi les germes du suivant consacré aux alliances. La nécessité d'administrer les relations internes à la multinationale leur 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 NEGANDHI⁸³. Puis, PRAHALAD publie en 1981 avec HORWITCH qui a soutenu sa thèse à Harvard la même année que lui, un article⁸⁴ qui concerne le management de projets multi-entreprise ("MOE, Multi-Organization Enterprise"). Les auteurs insistent sur le caractère de plus en plus civil de ces projets plutôt que militaire de ces projets et de leur utilisation de plus en plus fréquente à l'avenir. Plusieurs cas sont cités, et notamment celui du programme de transport supersonique américain, pour définir les modèles efficaces et inefficaces de gestion de telles entreprises. Sept facteurs de succès sont introduits :

1. la reconnaissance de la nécessaire instabilité des MOE,
2. le repérage et l'évaluation des signaux d'avertissement de difficultés,
3. la reconnaissance des facteurs non-techniques et non-économiques de ces entreprises,
4. la communication avec, ou la compréhension de, différentes cultures,

⁸²PRAHALAD, BETTIS, (1983), "The visible and invisible hand : Resource allocation in the industrial sector", SMJ, Vol.4, n°1, pp.27-43, PRAHALAD, (1983), "Developing strategic capability : An agenda for top management", Human Resource Management, Vol.22, p.3, pp.237-255

⁸³DOZ, PRAHALAD, (1980a), op.cit., NEGANDHI, (Ed.), (1975), "Interorganization theory", Kent State University Press, Kent, Ohio. Dans l'ouvrage, on trouve deux contributions majeures : 1. ALDRICH, "An organization-Environment perspective on cooperation and conflict between organizations in the manpower training system", 2. HALL, CLARK, "Problems in the study of interorganizational relationships".

⁸⁴HORWITCH, PRAHALAD, (1981), "Managing multi-organization enterprises : The emerging strategic frontier", Sloan Management Review, Vol.22, n°2, pp.3-16

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">5. un personnel ne partageant pas la même culture,6. un "champion" du projet comme animateur,7. une structure organisationnelle interne efficace. |
|---|

b. L'intégration conceptuelle et la médiatisation

Dans l'ensemble de leurs écrits, le thème des coopérations et des alliances n'est qu'un élément. La deuxième étape va consister à intégrer l'ensemble des analyses déjà effectuées dans des concepts fédérateurs et d'essayer de les imposer par une médiatisation importante.

Le concept clé de leur travail en commun est celui de **noyau de compétence**, "core competence", qui découle du **dessein stratégique**, "Strategic Intent". Le noyau de compétence d'une entreprise représente les technologies essentielles à son succès. Le dessein stratégique représente la mission à long terme de l'entreprise. A travers ces concepts, ils souhaitent faire évoluer l'essentiel du champ du management stratégique.

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 celles avec des entreprises japonaises. Ce phénomène d'alliances est le vecteur idéal pour imposer leur analyse dont le point de départ est le constat que les décideurs et les analystes de la situation n'en ont pas tiré toutes les conclusions. Le déclin ne provient pas seulement d'une action contre les entreprises occidentales mais aussi de l'inadaptation de leurs outils de management.⁸⁵

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 stratégique. Les résultats présentés proviennent d'une approche inductive et longitudinale. Les principaux résultats sont publiés à partir des années 1989-1990⁸⁶.

La préoccupation méthodologique peut probablement être imputée principalement à PRAHALAD qui travaille parallèlement sur une approche cognitive de la stratégie à travers le concept de "logique dominante" ("The dominant logic"⁸⁷). Introduire la cognition implique que l'on situe le dirigeant en tant que personne concrète et non pas seulement abstraite⁸⁸. Il s'agit donc d'une avancée des sciences humaines dans le management stratégique.

De cette perspective différente dérive aussi l'utilisation de nouveaux "échiquiers stratégiques". Ils substituent d'autres formes à l'échiquier à deux dimensions, symbolisé par les matrices des cabinets de management (Boston Consulting Group, AD Little,

⁸⁵HAMEL, PRAHALAD, (1990), op.cit. p.80

⁸⁶La présentation la plus précise de ces recherches, à notre connaissance, est fournie dans HAMEL, (1991), "Competition for competence and international learning within international strategic alliances", SMJ, Vol.12, Summer Special Issue, pp. 83-103. La méthodologie est développée aux pages 84-86.

⁸⁷PRAHALAD, BETTIS, (1986), "The dominant logic : A new linkage between diversity and performance", SMJ, Vol.7, n°6, pp. 485-501. Cet article reçoit le "Best Paper Award de la revue SMJ en 1993. BETTIS, PRAHALAD, (1995), "The dominant logic : Retrospective and extension", SMJ, Vol.16, pp. 5-14

⁸⁸BETTIS, PRAHALAD, (1995), op.cit., p.6

etc.). Tout d'abord, l'échiquier doit reprendre sa dimension géographique.⁸⁹ Ensuite, ils font leur la représentation japonaise de "l'arbre technologique" dont le tronc se constitue des technologies centrales de la firme (coeur de compétences) et dont les racines plongent dans la recherche et développement.

Ces remises en question ne se font pas sans contestation d'une partie de la communauté scientifique. PRAHALAD et BETTIS insistent sur les difficultés qu'ils ont rencontrées pour imposer leurs méthodes de travail, largement fondées sur des études de cas empiriques. L'essentiel des données est recueilli sur la base d'entretiens semi-directifs. Il s'agit donc d'une approche résolument qualitative.⁹⁰

Ils présentent leur travail en 1981 à Montréal à la conférence de la "Strategic Management Society" (SMS) qui réserve un accueil favorable. Cependant, certains conçoivent des réactions très négatives. On note dans leurs remarques la volonté d'un retour à des pratiques plus proches de celles en cours habituellement.

"Nos collègues les plus critiques considéraient que la recherche était trop qualitative, pas empirique, pas statistique, et/ou déconnectée du paradigme en plein essor à l'époque de l'interprétation de la diversification et de la performance. Au moins un suggéra que nous devrions abandonner et revenir à une recherche plus scientifique"⁹¹

Cette deuxième phase de leur parcours est marquée également par **la volonté de médiatiser ces nouveaux principes de management stratégique ce qui s'avère facile pour les alliances stratégiques tout en permettant l'introduction de concepts nouveaux notamment du fait de leur utilisation massive par les nouveaux compétiteurs japonais**. Avec cette pratique ces derniers modifient les règles du jeu du commerce international. En effet, globalisation rime le plus souvent dans les années 1980 avec "japonisation" de l'économie mondiale.

DOZ, HAMEL et PRAHALAD fournissent à maintes reprises une description très précise des décisions stratégiques qui ont permis aux entreprises japonaises de s'imposer au détriment des Etats-Unis. On peut trouver dans leurs articles une volonté implicite de convaincre leurs lecteurs d'une modification définitive du rapport de force. Ils souhaitent accélérer le deuil d'un statut hégémonique perdu par les pays occidentaux et se demandent ironiquement, en passant, pourquoi les sociétés européennes et américaines

⁸⁹Ibid., p.73

⁹⁰HAMEL, (1991), op.cit., p.84

⁹¹BETTIS, PRAHALAD, (1995), op.cit., p.6

ont laissé s'échapper leur apparent "droit de naissance" à dominer les industries mondiales.⁹²

L'intérêt manifesté par les dirigeants pour les articles publiés facilite aussi la forte médiatisation des travaux du réseau des trois chercheurs. DOZ, HAMEL, PRAHALAD, fournissent la plus grosse part des écrits dans "Harvard Business Review" dans notre analyse structurale (26 pour cent des citations). Or, HBR est le médiateur privilégié des productions académiques vers les décideurs économiques dans le champ en même temps que le deuxième instrument collectif de diffusion dans notre analyse (43 pour cent de l'ensemble des contributions).

D'autre part, l'article "Strategic Intent" reçoit le prix "Mac Kinsey Award for Excellence" en 1989⁹³. Depuis 1959, ce prix est délivré par la fondation Mac Kinsey pour la Recherche en Management⁹⁴. Il récompense les deux meilleurs articles publiés par la revue HBR. Le conseil qui délivre le prix est composé essentiellement de dirigeants d'entreprises et son objet est de récompenser le caractère opérationnel de la publication, l'apport aux décideurs d'entreprises.⁹⁵

Les travaux de DOZ, HAMEL, PRAHALAD ne sont pas seulement repris par HBR. Ils influencent également les principaux cabinets de conseil en management.

"Même des entreprises de conseil très connues, telles que Mc Kinsey et Boston Consulting Group (BCG), qui ont bâti leur réputation sur le conseil en stratégie, ont commencé à se déspecialiser et à développer leur expertise dans des domaines qui tournent autour de la réalisation et le rendement des opérations existantes... [...] Observez, par exemple, l'insistance de BCG sur " Time Based Competition ". Deux consultants confirmés de BCG, Georges STALK Jr et Thomas M. HOUT ont écrit le très populaire, *Competing Against Time : How Time Based Competition is Reshaping Global Markets*."⁹⁶

⁹²Ibid., p.71, "How did U.s. and European companies lose their apparent birthright to dominate global industries ?"

⁹³On peut noter que ce prix n'est pas le premier reçu par le groupe d'auteurs. Dès 1977, Yves DOZ reçoit le "AT KEARNEY Academy of Mangement" pour sa contribution "The management of multinationals in the telecommunication equipment and electrical power system industries".

⁹⁴Mc KINSEY Foundation for Management Research

⁹⁵L'objet de ce prix est régulièrement publié dans les différentes éditions de Harvard Business Review.

⁹⁶HAMEL, PRAHALAD, (1994), "Strategy as a field of study : Why search for a new paradigm ?", SMJ, Vol.15, p.5.

STALK⁹⁷, en 1992, exprime une similarité de vue avec HAMEL et PRAHALAD.

"Dans leur célèbre article HBR de 1990, "The core Competence of the Corporation", Gary HAMEL et C.K. PRAHALAD monte une attaque sur les notions traditionnelles de stratégie qui n'est pas si éloignée de ce dont nous discutons ici. [...] Tout comme "la grande théorie unifiée" recherchée par les physiciens d'aujourd'hui afin d'expliquer le comportement physique tant au niveau sousatomique qu'au niveau du cosmos entier, la combinaison de la compétence au coeur de l'entreprise et des moyens peut définir le modèle universel pour la stratégie de coopération des années 90 et au-delà."⁹⁸

Enfin, le réseau peut s'appuyer sur des institutions d'enseignement et de recherche importantes : la "London Business School" l'INSEAD et l'Université du Michigan ainsi que sur les relations existantes avec Harvard.

En définitive, le succès des thèses et des méthodes employées par DOZ, HAMEL et PRAHALAD ne relève pas du hasard mais est le fruit d'une stratégie de publication, probablement plus émergente que planifiée. Elle s'appuie sur une conceptualisation nouvelle du management stratégique et une forte médiatisation de ces travaux. Les formes de coopération interentreprises sont un élément périphérique au plan conceptuel mais central au niveau médiatique et au niveau de l'observation faite des pratiques stratégiques.

⁹⁷STALK, EVANS, SHULMAN, (1992), "Competing on capabilities : The new rules of corporate strategy", HBR, March-April, pp.57-69

⁹⁸Ibid., p.66

CONCLUSION

Nous avons présenté les résultats globaux de l'approche structurale utilisée ainsi que son fonctionnement. L'étude des bibliographies contenues dans une sélection d'articles sur les formes de coopération interentreprises entre 1990 et 1995, nous a permis de faire apparaître l'importance relative de certains auteurs, de certaines de leurs contributions, de certaines sources de médiatisation. A cette occasion, nous avons aussi pris conscience de la dualité des débats contenus dans cette littérature, de la fonction de passerelle conceptuelle et d'un double schéma de développement des travaux sur les coopérations interentreprises, expansion et intégration.

D'une part, **les débats sont à la fois théorique et pratique.**

Les travaux de DOZ, HAMEL et PRAHALAD démontrent l'existence d'enjeux pratiques qui expliquent le développement important de la littérature concernant les formes de coopération interentreprises. On explique le succès de leur article de 1989, sur la coopération avec les concurrents par le souci légitime des décideurs : réagir à de nouvelles pratiques concurrentielles introduites par les multinationales japonaises. **Les approches théoriques sont donc précédées dans notre travail d'une présentation des enjeux pratiques introduits par la littérature sur les formes de coopération interentreprises.**

D'autre part, une approche structurale de la littérature montre **la fonction de passerelle conceptuelle jouée par les formes de coopération interentreprises.**

En premier lieu, elles suscitent un élargissement de l'étendue des théories présentes en management stratégique.

WILLIAMSON n'a écrit qu'un article traitant précisément de ce sujet. Par contre, ses développements fournissent une "grammaire" conceptuelle particulièrement riche. D'autre part, l'étude de l'existence des coopérations interentreprises fournit l'opportunité d'un approfondissement de l'économie des coûts de transaction. Elle n'en reste pas moins la "plate-forme" conceptuelle qui autorise certains auteurs du champ des formes de coopération interentreprises à introduire les travaux critiques comme ceux de GRANOVETTER.

De la même manière, le recours relativement important à la revue "Administrative Science Quarterly" permet à une théorie comme l'écologie des populations d'organisation d'entrer dans le champ des formes de coopération interentreprises.

En second lieu, les concepts reconnus du management stratégique subissent aussi l'influence de l'existence et de l'étude des coopérations interentreprises.

Les publications de Michael PORTER ne sont pas centrées sur les alliances mais ses concepts (par exemple la "chaîne de valeur", l'importance des interconnexions, etc.) sont largement repris dans les travaux : destinés au champ du management stratégique dans son ensemble, leur utilité pour la description des formes de coopération interentreprises, en démontre la validité.

Enfin, l'analyse structurale des travaux sur les coopérations interentreprises vient également conforter l'existence possible de **deux modèles de développement de la littérature consacrée aux formes de coopération interentreprises : modèle d'expansion et modèle d'intégration.**

Le réseau DUSSAUGE-GARRETTE contribue, par exemple, à une expansion quantitative et à une intégration des travaux sur les coopérations interentreprises dans le champ du management stratégique. Par la richesse des travaux réalisés, ils contribuent à institutionnaliser cette pratique stratégique et à enrichir l'approche managériale des stratégies de coopération.

ANNEXE II

L'EVOLUTION DE LA LITTERATURE SUR LE MANAGEMENT STRATEGIQUE : UNE TRIPLE RUPTURE

Le champ du management stratégique n'est pas stable au plan théorique. Si certains auteurs ont souhaité à une certaine époque stabiliser et unifier ce champ, il a néanmoins continué à s'alimenter d'éléments théoriques qui ont contribué à son renouvellement et à sa diversité.

L'introduction de théorisations spécifiques aux FCIE à partir de la littérature sur les alliances stratégiques est facilitée par certaines évolutions du champ du management stratégique dont il est important de connaître la "toile de fond" générale.

De manière générale, le champ est structuré autour de trois séparations essentielles. En premier lieu, une séparation existe entre environnement et milieu interne de la firme. En second lieu, une séparation est faite entre formulation de la stratégie et réalisation de la stratégie. En troisième lieu, et plus récemment, le champ s'organise également autour de la nature de l'acteur stratégique : d'abord absent, il est ensuite tantôt l'entreprise, tantôt l'individu. Autour de ces trois axes, le champ se concentre puis se diversifie.

Section I - Les travaux fondateurs de l'Ecole de Harvard

Le management stratégique est une discipline présentée comme "jeune" bien qu'elle s'apparente à une discipline largement pratiquée dans l'histoire, la stratégie guerrière, l'art de la guerre. Le fondement de sa traduction dans le monde des entreprises repose sur les concepts de politique d'entreprise, "business policy", réflexion sur une administration efficace de l'entreprise.

Les travaux fondateurs de ANDREWS, ANTHONY et ANSOFF⁹⁹ reposent sur des travaux déjà relativement anciens de BARNARD, SELZNICK et SIMON sur la fonction de "manager" mais également sur les systèmes administratifs à l'intérieur de la firme dont le plus connu des représentants est CHANDLER¹⁰⁰.

Ces auteurs sont à la base de l'Ecole de Harvard et du premier modèle de stratégie dénommé LCAG¹⁰¹ (Learned, Christensen, Andrews et Guth). Ce modèle sera perfectionné à plusieurs reprises par ANDREWS¹⁰². ANSOFF complète cette approche à partir de son expérience professionnelle de dirigeant d'entreprise¹⁰³. Il réactive un ensemble de travaux précédents qui s'intéresse à la planification¹⁰⁴ et l'ajuste aux travaux du groupe du LCAG.

Cette première conceptualisation malgré son caractère très général et peu opérationnel, apporte la structure générale des travaux qui suivront sous la terminologie de "corporate strategy" et "business policy". MARTINET se réfère à cette approche comme à "l'école du design" qui se traduit par une perspective "rationnaliste".

"Il s'agit de formuler une grande stratégie par un processus conscient et contrôlé de pensée sous la responsabilité de la direction générale. [...] Le modèle-support est simple et informel puisqu'il ne retient que quelques catégories générales et "creuses" - forces/faiblesses, opportunités/menaces, valeurs managériales..., - qui doit favoriser la création de stratégies uniques, explicitées et prêtes à être mises en oeuvre grâce à leurs

⁹⁹ANDREWS, K.R., (1971), "The concept of corporate strategy", Homewood : Dow Johns-Irwin. ANSOFF, H.I., (1965), "Corporate Strategy : An analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion", New York : Mac Graw Hill. ANTHONY, R.N., (1965), "Planning and Control systems : A framework for analysis", Boston : Harvard Business School.

¹⁰⁰BARNARD C.I., (1938), "The functions of executive", Cambridge : Harvard University Press. SELZNICK P., (1959), "Leadership in administration", New York : Harper and Row. SIMON H.A., (1945), "Administrative behavior", New York, Free Press. CHANDLER A.D., (1962), "Strategy and Structure : Chapters in the History of the American Industrial Enterprise", Cambridge : MIT Press.

¹⁰¹LEARNED, E.P., CHRISTENSEN, C.R., ANDREWS K.R., GUTH W.D., (1965), "Business Policy : Text and cases", Homewood : Irwin.

¹⁰²ANDREWS, (1971), op.cit.

¹⁰³HEC-ISA, (1988), "STRATEGOR, Politique générale : Stratégie, Structure, Décision, Identité", Interéditions, p.25

¹⁰⁴MARTINET 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.195

¹⁰⁴Ibid., p.195. MARTINET considère qu'Igor ANSOFF se contente en fait d'articuler aux travaux de ANDREWS les travaux sur la planification qu'avient entrepris un certain nombre d'auteurs (STAND T., PAYNE B., GILMORE F., BRANDENBURG R. notamment) autour des procédures de plan-programme-budget.

"déclinaisons" en sous-stratégies fonctionnelles et à des actions éventuelles sur une structure instrumentale."¹⁰⁵

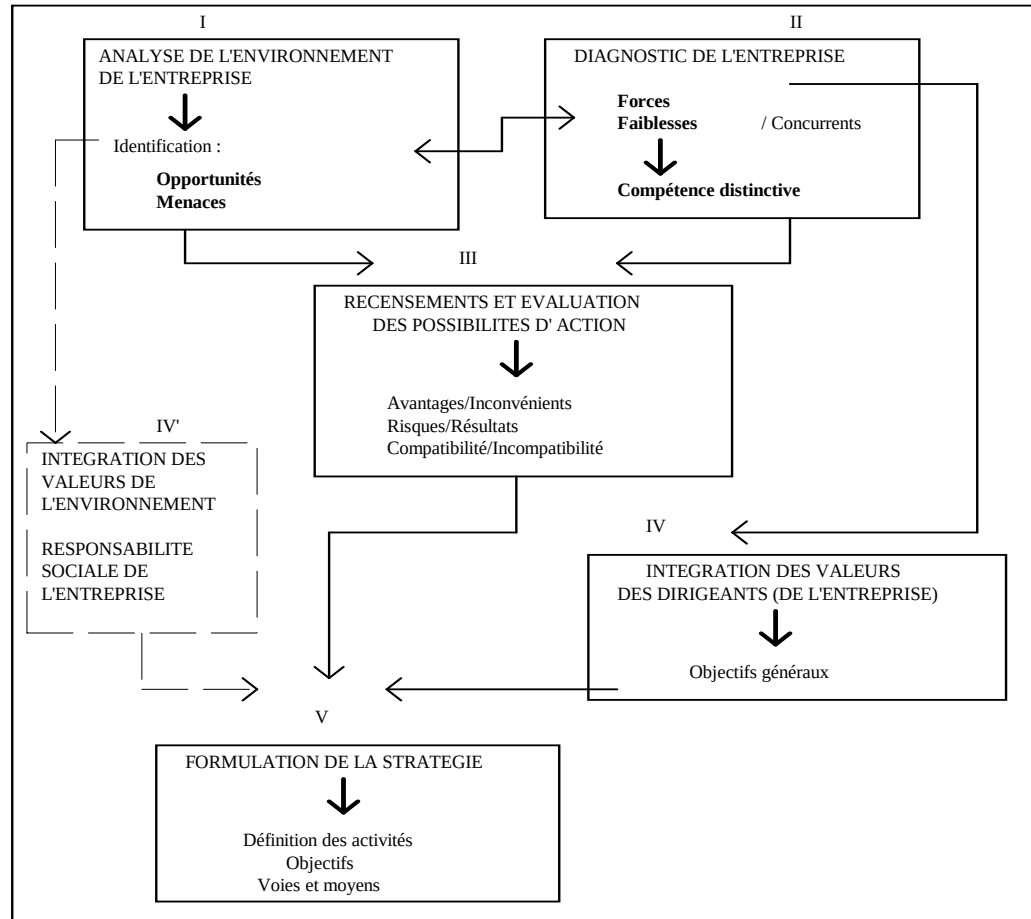


Figure 1 : le modèle LCAG - Harvard¹⁰⁶

Deux axes apparaissent.

Le premier axe articule environnement et entreprise avec tout d'abord la prise en compte de l'environnement, le "dehors" de l'entreprise. L'environnement regroupe un nombre variable de dimensions présentées sous forme de "chek-list". Dans la version la plus élaborée de ANDREWS, on distingue l'économie, la technologie, l'écologie, l'industrie, la société et la politique. Il en découle des opportunités et des menaces.

¹⁰⁵Ibid., p.195

¹⁰⁶Présenté par Bernard RAMANANTSOA. RAMANANTSOA B., (1990), "L'Autonomie Stratégique de l'Entreprise", in SAINSAULIEU R. (Ed.), "L'Entreprise, une Affaire de Société", Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, p.144

Ensuite, on tiendra compte du "dedans", de l'entreprise dont il convient de dégager les forces et les faiblesses. Elle bénéficie d'un portefeuille de ressources constituant ses compétences distinctives face à la concurrence.

Sur un second axe, on oppose formulation de la stratégie et de la structure qui permet sa réalisation, l'implémentation¹⁰⁷.

Cette séparation qui vient en droite ligne de la stratégie militaire combine l'idéal de la séparation "taylorienne" du travail de conception et d'exécution avec la vision hiérarchique de l'organisation militaire. L'idéal positiviste rejoint l'idéal de l'entreprise hiérarchisée.

"Ce sont les généraux et non les simples soldats qui gagnent ou perdent les batailles"¹⁰⁸.

Il rappelle que la réflexion stratégique a initialement favorisé cette distinction entre formulation et implémentation des décisions. La stratégie clarifie les objectifs poursuivis et les politiques ainsi que le choix des marchés. CHANDLER met en relation stratégie et structure et donne toute sa place à l'action des dirigeants.

"c'est le livre de Chandler qui est à l'origine de cette école de pensée qui cherche à expliquer comment les processus de formulation et de mise en oeuvre des stratégies opèrent les grands changements organisationnels."¹⁰⁹

Les travaux initiaux mettent l'accent sur l'interdépendance entre formulation et implémentation, d'une part, et entre milieu externe et interne, d'autre part. Les chercheurs vont être amenés, par la suite, à segmenter l'analyse et à privilégier un élément par rapport à un autre.

Sur cette plate-forme initiale peuvent se développer des travaux qui vont prendre deux directions à partir des années 1970 : l'analyse de larges échantillons d'entreprises en vue de caractériser les facteurs-clés de la performance et le développement d'outils d'analyse stratégique par les grands cabinets-conseil américains.

¹⁰⁷LAURIOL J., (1993), "Management stratégique : repères pour une fin de siècle", Annales du congrès des IAE, p.111

¹⁰⁸ROTHFELS H., (1987), "Les Maîtres de la stratégie", tome 1, coll. "Champs", Flammarion, p.128 cité par KOENIG G., (1990), "Management stratégique : Visions, manœuvres et tactiques", Nathan, p.16

¹⁰⁹NOEL A., (1992), "Chapitre introductif", in NOEL A., (Ed.), "Perspectives en Management Stratégique", Economica, p.9

En ce qui concerne la première voie, les travaux de BUZZEL, dans le cadre du programme "Profit Impact of Markets Strategies" (PIMS) se proposent d'étudier une large population d'entreprises pour déterminer les stratégies génériques les plus performantes¹¹⁰. Le PIMS est développé dans le cadre du "Strategic Planning Institute". Sa base de données inclut plus de deux mille activités stratégiques différentes sur une période de plusieurs années. Selon les analyses du PIMS, trente facteurs permettent d'expliquer 70 pour cent de la variation de la rentabilité à long terme.

Le deuxième groupe de travaux est mené par des cabinets-conseil en management qui répondent à l'attente des décideurs d'entreprises. Ceux-ci recherchent des outils d'analyse en vue de la formulation des stratégies. Même s'il ne s'agit pas, stricto sensu, d'une approche scientifique, l'impact de ces cabinets a largement dépassé le seul cadre professionnel et a atteint l'essentiel des managers notamment à travers les formations dispensées dans les écoles de gestion du monde entier. Cette approche a accompagné la tendance aux stratégies conglomerates de diversification des années 1950¹¹¹. Les outils développés par ces cabinets devaient permettre au départ une gestion simplifiée de l'entreprise considérée comme un portefeuille d'activités indépendantes.

L'analyse se présente en trois phases. D'abord, un découpage de l'entreprise permet de dégager les domaines d'activités stratégiques, (DAS) ou "strategic business units". Ensuite, ces unités sont positionnées à l'intérieur d'une matrice d'analyse stratégique. Elle est construite généralement à partir l'attractivité du domaine d'activité et de la position concurrentielle que l'entreprise y occupe. Les ressources sont ensuite réparties entre DAS selon la stratégie retenue. Ces techniques d'analyse de portefeuille ont été popularisées par des cabinets dont les plus connus sont le Boston Consulting Group¹¹², Mc Kinsey et A.D. Little.

¹¹⁰BUZZEL R.D., GALE R.T., SULTAN G.M., (1975), "Market share : A key to profitability" Harvard Business Review, January-February, pp.97-106

¹¹¹DAVIS G.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

¹¹²HENDERSON B.D., (1973), "The experience curve reviewed, IV : The growth share matrix of the product portfolio", Perspectives, n°135, Boston : Boston Consulting Group.

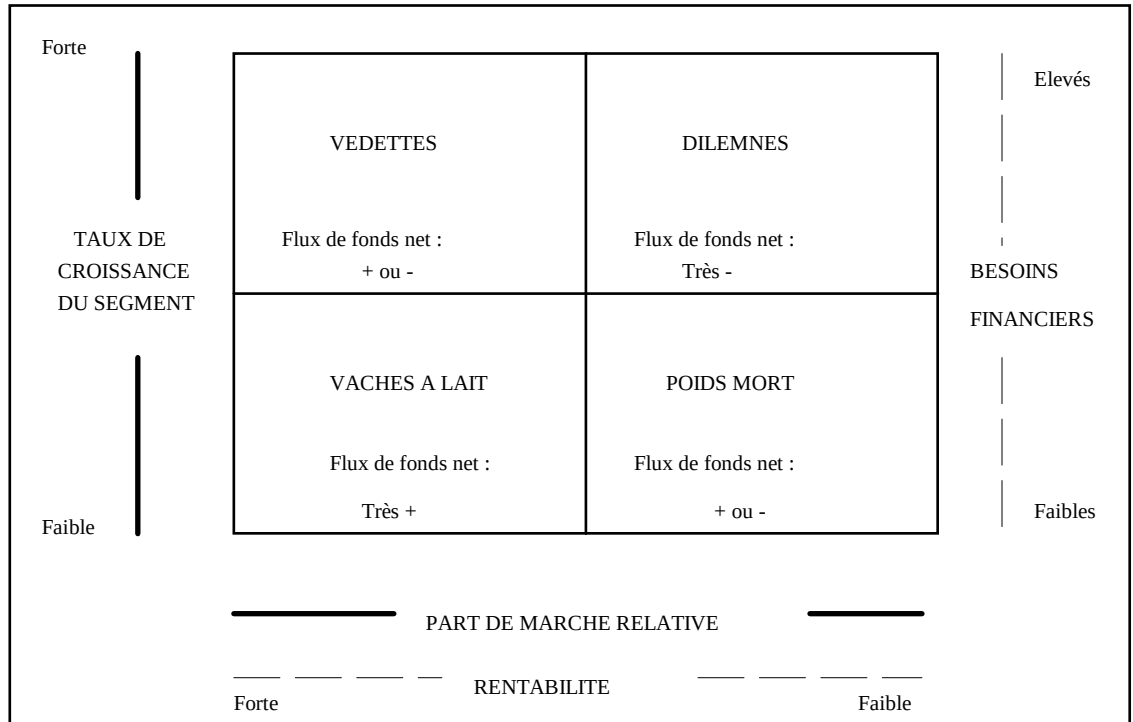


Figure 2 : la matrice du BCG (I)¹¹³

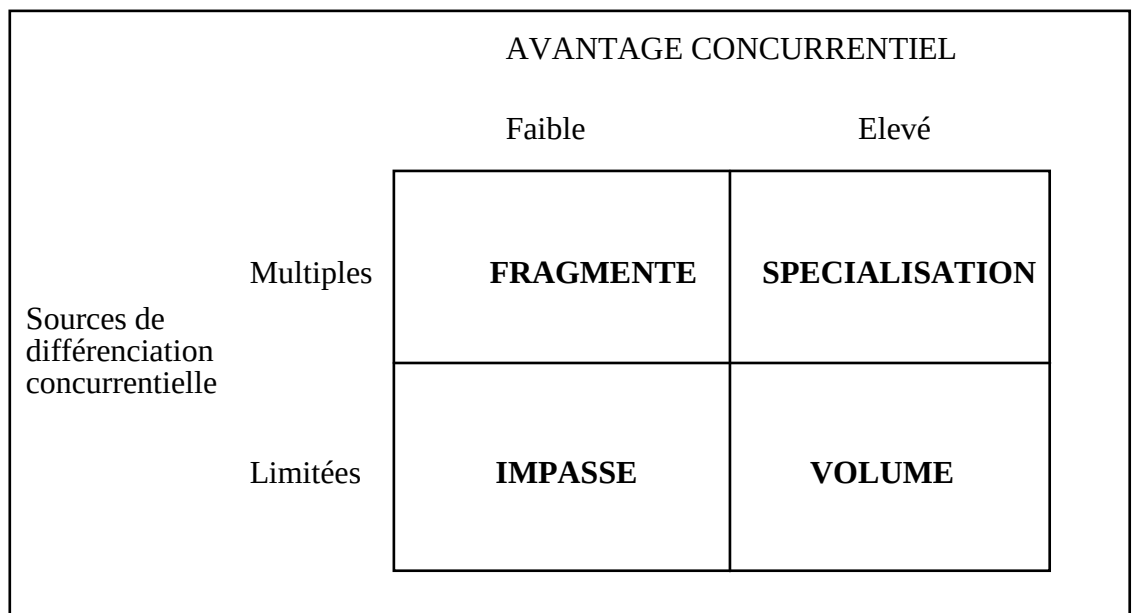


Figure 3 : les stratégies concurrentielles du BCG (II)¹¹⁴

¹¹³RAMANANTSOA, (1990), op.cit., p.146

¹¹⁴Ibid., p.147

Section II - L'environnement concurrentiel comme échiquier stratégique fondamental

En 1977, la conférence de Pittsburgh sur le thème "le management stratégique, une nouvelle conception de la planification et des politiques générale"¹¹⁵, organisée par l'Académie de Management marque une première cristallisation d'un champ encore récent. Cette conférence a un premier effet terminologique¹¹⁶. On passe de la "corporate policy" à l'officialisation du vocable "management stratégique".

A cette occasion, les principaux acteurs du champ décident de modifier la direction des recherches afin d'obtenir une plus grande légitimité scientifique et respectabilité académique.

Dans le prolongement de cette conférence et en vue de rapprocher gestionnaires, consultants en management et universitaires, un groupe d'environ cinquante personnes décide de créer une association. En 1980, la "Strategic Management Society" est créée sous la présidence d'Igor ANSOFF¹¹⁷.

Finalement, à l'orée des années 1980, l'initiative du développement du champ du management stratégique est passée des consultants au milieu académique, celui-ci souhaitant conceptualiser de nouvelles catégories d'analyse plus robustes au plan scientifique.¹¹⁸

Un auteur, en particulier, va répondre à cette attente, toujours dans le cadre de la "Harvard Business School" : Michael PORTER. En créant un lien solide entre l'économie industrielle et la politique d'entreprise, il va structurer le champ à travers un certain nombre de concepts qui deviennent les clés du management stratégique. Fidèle au paradigme de l'économie industrielle, il considère que la firme fonctionne selon un

¹¹⁵NOEL, (1992), op.cit., p.12

¹¹⁶BARTLETT CA., GHOSAL S., (1991), "Global Strategic Management : Impact on the next frontiers of strategy research", Strategic Management Journal, Vol.12, p.7 Les travaux de la conférence sont publiés dans un ouvrage aujourd'hui épuisé. SCHENDEL D.E., HOFER C.W., (Eds.), (1979), "Strategic Management : A New View of Business Policy and Planning", Boston, Mass. : Little, Brown and Company

¹¹⁷Depuis, la Strategic Management Society (SMS) a organisé plusieurs conférences comme à Londres en 1980 ou à Montréal en 1981. Strategic Management Journal relaie également les travaux de la SMS par des numéros spéciaux.

¹¹⁸Ibid., pp.7-8

mode de maximisation des profits obtenus par l'optimisation de sa position concurrentielle dans l'espace constitutif de son secteur industriel.

Cette optimisation de la position concurrentielle est rendue possible par une modélisation de l'environnement en cinq forces concurrentielles majeures : la position de force des fournisseurs et celle des clients, la menace de l'arrivée de produits de substitution et la menace d'entrée de nouveaux compétiteurs en plus de la rivalité existant entre entreprises du même secteur industriel¹¹⁹.

BARLETT et GHOSAL¹²⁰ analysent l'influence importante que les propositions de PORTER ont eu sur le champ du management stratégique. Ils reconnaissent en particulier que le champ s'est doté à partir de cette conception de base théorique forte, de concepts plus clairs et d'hypothèses testables. Par contre, ils considèrent que, suivant le primat donné par l'économie industrielle à l'environnement, le champ sous-estime le rôle stratégique de l'entreprise. L'analyse se contente de plus en plus d'une entreprise "boîte noire". Ils constatent que le développement du champ s'oriente vers des outils toujours plus formalisés au plan mathématique avec la théorie des jeux.¹²¹

Mais surtout, le primat donné à l'environnement pour déterminer les stratégies optimales des acteurs-"boîte noire" atteint aussi les théories de l'organisation censées se préoccuper des processus internes de construction et de réalisation des stratégies. L'écologie des populations¹²², la théorie institutionnelle¹²³ et la théorie de la dépendance des ressources¹²⁴ vont également expliquer par l'environnement la persistance de certaines formes d'entreprise. Cette perspective recoupe la catégorie éco-logique de MARTINET¹²⁵.

¹¹⁹PORTER M., (1982), "Choix stratégiques et concurrence", *Economica*.

¹²⁰BARTLETT, GHOSAL, (1991), *op.cit.*, p.8

¹²¹SCHLEICHER H., (1979), "Jeux, informations et groupes", *Economica*, p.129

¹²²HANNAN M.T., FREEMAN J., (1977), "The populations ecology of organizations", *American Journal of Sociology*, Vol.82, n°5, pp.929-964. ALDRICH H.E., (1979), "Organizations and environments", Prentice Hall. HANNAN M.T., FREEMAN J., (1989), "Organizational Ecology", Cambridge : Harvard University Press

¹²³DI MAGGIO J., POWELL W.W., (1983), "The iron cage revisited : Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, Vol.48, pp.147-160

¹²⁴PFEFFER J.R., SALANCIK G.R., (1978), *The external control of organizations : A resource dependence perspective*, New York : Harper & RowBoston

¹²⁵MARTINET, (1993), *op.cit.*, p.196

La sélection des entreprises se fait par l'environnement à l'instar de la sélection naturelle. Elle présente au moins deux traits communs avec l'école de l'économie industrielle "Porterienne" : le rôle mineur joué par les managers dans l'apparition des formes organisationnelles et au plan méthodologique, l'accent mis sur l'analyse de larges échantillons. L'essentiel est l'adéquation entre la firme et son environnement, le "strategic fit".

Le primat accordé à l'environnement est atténué par PORTER lorsqu'il conceptualise la "chaîne de valeur"¹²⁶. L'effet industrie n'est pas suffisant. La firme souhaite créer de la valeur pour ses clients en vue d'augmenter ses marges à partir d'une position concurrentielle favorable. L'objectif de PORTER est donc de **lancer un pont entre formulation et implémentation de la stratégie plutôt que de les traiter séparément.**¹²⁷

A cette fin, la firme est décomposée selon une matrice qui comporte en ligne des activités de conception, de production, de commercialisation, de distribution et en colonne des fonctions de soutien. La chaîne de valeur décompose la firme en activités pertinentes au plan de la stratégie, dans le but de comprendre le comportement des coûts et d'identifier les sources existantes et potentielles de différenciation.¹²⁸

¹²⁶PORTER M., (1987), "l'Avantage Concurrentiel", Interéditions (traduction de "Competitive Advantage", New York : The Free Press parue en 1985)

¹²⁷Ibid., p.13

¹²⁸Ibid., p.49

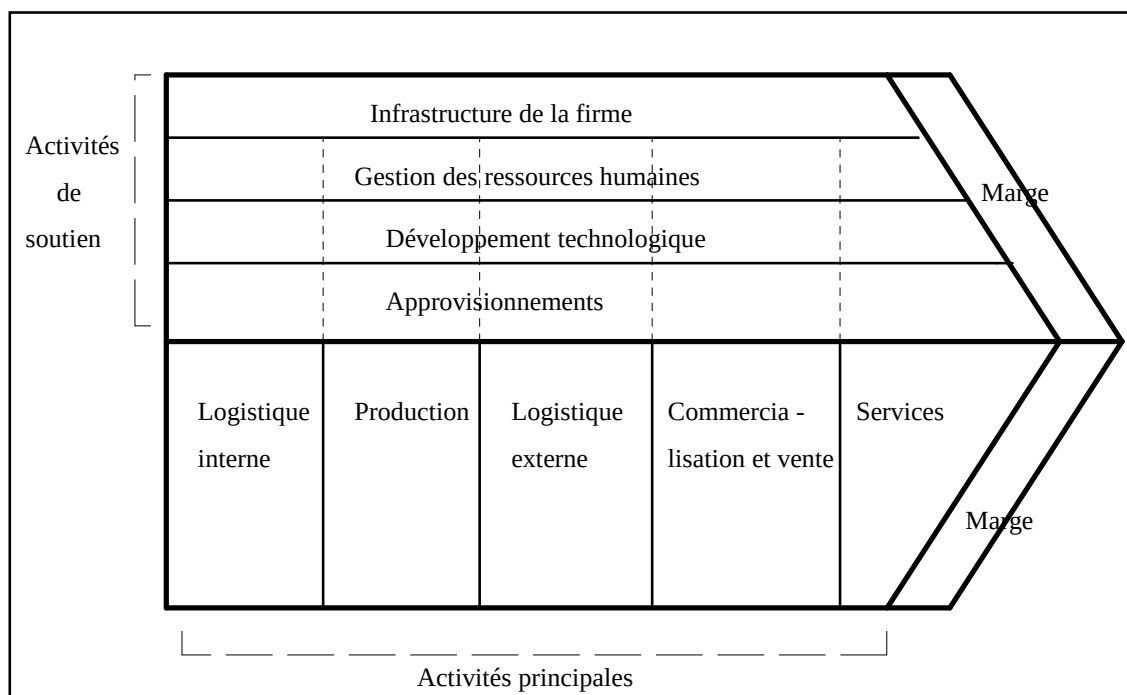


Figure 4 : la chaîne de valeur, (PORTER (1987), op.cit., p.53)

PORTER complète son analyse par une réflexion sur les interconnexions entre domaines d'activités stratégiques. Il va jusqu'à définir les mécanismes de l'entreprise qui permettent d'exploiter les interconnexions¹²⁹.

L'entreprise comme une chaîne de valeur reste cependant un concept économique. Elle est compatible avec l'idée d'une entreprise caractérisée par une fonction de production. La chaîne de valeur est une théorie de la firme qui la considère comme possédant une série de fonctions de production séparées mais interreliées. Les activités sont assimilées à des fonctions de production.¹³⁰

Les travaux de PORTER, par leur importance et par la médiatisation qui en est faite, dissimule partiellement la richesse et la diversité des travaux présents dans le champ du management stratégique. Ils contribuent à créer une frontière entre deux écoles : celle du "contenu stratégique" et celle du "processus stratégique".¹³¹

¹²⁹Ibid., pp.465-490

¹³⁰Ibid., p.56 (note)

¹³¹CHAKRAVARTHY B.S., DOZ Y., (1992), "Strategy process research : Focusing on corporate self-renewal", Strategic Management Journal, Vol.13, pp.5-14

L'école du contenu stratégique recoupe les préoccupations "Portériennes" de positionnement d'une firme dans un secteur industriel particulier. Les limites de cette approche sont réelles. Elles ne dit rien sur la manière dont les firmes atteignent et réalisent le positionnement à travers des actions délibérées et continues.¹³² L'école du processus stratégique cherche combler cette lacune en complexifiant les approches du management stratégique.

Section III - Vers une complexification des approches du management stratégique

Un débat se cristallise progressivement sur la nécessité d'un renouvellement des paradigmes de recherche en management stratégique. L'école du processus stratégique regroupe l'ensemble des chercheurs qui s'appuie sur une approche complexe du management stratégique. Elle n'est pas homogène mais semble faire émerger un nouveau paradigme¹³³ à partir d'un triple dépassement rendu possible par une approche processuelle du management stratégique :

- entre formulation et implémentation par l'analyse du processus,
- entre environnement et firme, à travers l'apparition d'un environnement turbulent et de frontières organisationnelles instables.),
- et en définitive par une "individualisation" du management stratégique à travers une prise en compte de l'activité cognitive des décideurs.

Ces dépassement sont aussi facilités par l'introduction de **l'économie organisationnelle néo-institutionnaliste** et la **théorie des jeux**. Ces deux courants contribuent à modifier la représentation de l'environnement, de la firme et de l'acteur stratégique. Cette volonté

¹³²Ibid., p.6

¹³³LEBRATY 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

de changer de paradigme s'accompagne donc de la reconnaissance d'une multiplicité d'approche en management stratégique.

L'homogénéité des travaux se trouve, au départ, plus dans les questions de recherche abordées que dans l'unicité d'un paradigme scientifique. Les nouveaux questionnements découlent principalement de deux facteurs.

En premier lieu, il convient de tirer les conséquences de la fusion du champ du management international avec celui du management stratégique dans la perspective du management global¹³⁴. Le management international a traditionnellement incorporé des éléments théoriques multiples dont il fait profiter le champ de la stratégie.¹³⁵

En second lieu, l'environnement des entreprises se transforme de manière radicale. Certains vont jusqu'à parler d'une "révolution industrielle silencieuse" provoquée par le cumul de l'ensemble des changements environnementaux¹³⁶. Cette transformation radicale rend inévitable une modification de la pensée stratégique.

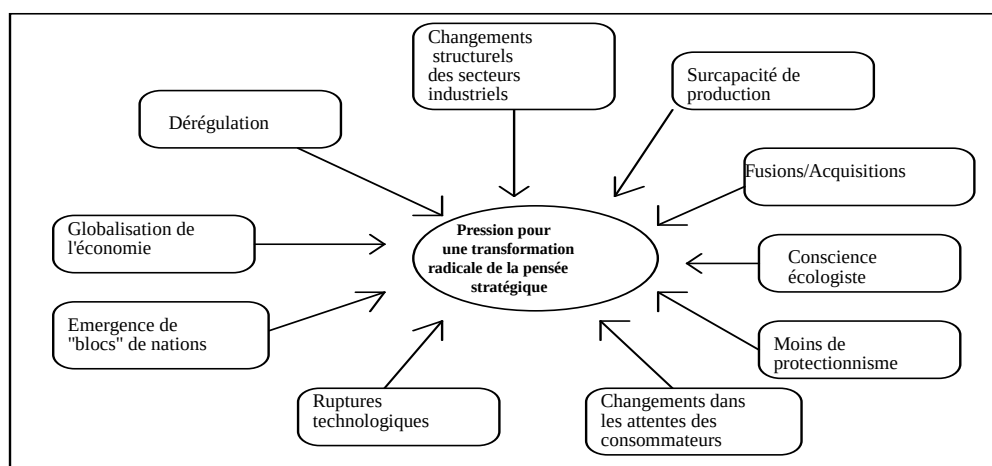


Figure 5 : le caractère inéluctable d'une transformation des industries (d'après PRAHALAD, HAMEL (1994), op.cit., p.7

PRAHALAD et HAMEL¹³⁷ identifient dix facteurs : la globalisation de la concurrence, la dérégulation des économies, les changements structurels introduits par les nouvelles technologies de l'information, l'excédent de capacités de production, la forte activité

¹³⁴BARTLETT CA., GHOSAL S., (1991), op.cit.

¹³⁵Ibid., p.5

¹³⁶PRAHALAD C.K., HAMEL G., (1994), "Strategy as a field of study : Why search for a new paradigm ?", Strategic Management Journal, Vol.15, p.9

¹³⁷Ibid., p.7

d'acquisition, de fusion et d'alliances entre les entreprises, la question écologique, la diminution du protectionnisme, la transformation des attentes des consommateurs, les ruptures technologiques et l'émergence de nouveaux blocs économiques.

§ 1 - Une représentation processuelle du management stratégique

Dans ce contexte mouvant, les décideurs se concentrent sur l'adaptation de leurs entreprises à de nouvelles conditions d'environnement. Les préoccupations managériales passent de la formulation à l'implémentation.

"La stratégie [...] était facile : l'implémentation était la partie difficile."¹³⁸

On peut mesurer l'étendue de cette nouvelle disposition d'esprit des dirigeants à travers la compression des effectifs affectés à la stratégie ainsi qu'aux nouveaux outils développés par les grands cabinets conseils. qui jadis alimentent le marché d'outils de formulation stratégique. Mc Kinsey ou le Boston Consulting Group (BCG), par exemple, commencèrent à proposer des approches pour améliorer les capacités de réalisations des entreprises. L'introduction du temps comme ressource par deux consultants du BCG, STALK et HOUT¹³⁹, est significatif. On doit aussi au BCG le modèle de la "plate-forme stratégique"¹⁴⁰ qui associe compétences et capacités organisationnelles¹⁴¹.

Au plan académique, le primat accordé au processus sur le contenu rejoint les travaux de Herbert SIMON et des théoriciens comportementalistes sur la rationalité. Celle-ci n'est plus "substantive" mais "procédurale".

"Le mot processus est important. L'optimalité était, dans les systèmes de rationalité parfaite, une caractéristique de la décision elle-même. Si elle devient inaccessible, le

¹³⁸Ibid., p.5

¹³⁹STALK G., HOUT T.M., (1990), "Competing against time : How time based competition is reshaping global markets", New York, Free Press. Nous avons déjà mentionné ce point plus bas.

¹⁴⁰Pour une description synthétique : LAURIOL J., (1993), op.cit., pp.119-120

¹⁴¹STALK G., EVANS, SHULMAN, (1992), "Competing on capabilities : The new rules of corporate strategy", HBR, March-April, pp.57-69

centre de l'attention se déplace de la substance de la décision vers la procédure qui y conduit."¹⁴²

MINTZBERG¹⁴³ critique le fondement de l'activité stratégique. L'entreprise peut-elle réellement se doter d'objectifs stratégiques à long terme ? Les stratégies n'émerge-t-elle pas plus des multiples décisions prises au quotidien plutôt qu'elle n'est délibérée ? A la base du projet scientifique de MINTZBERG, on trouve la volonté de définir la stratégie telle qu'elle est réalisée par les acteurs.

Dès 1968¹⁴⁴, MINTZBERG distingue au moins trois types de stratégies. Les **stratégies délibérées** sont des stratégies projetées qui ont été réalisées. Les **stratégies non-réalisées** qui avaient été projetées mais n'ont pas abouti car les objectifs étaient irréalistes, l'environnement a été mal jugé ou des changements sont survenus pendant l'implémentation de la stratégie. Enfin, certaines stratégies se réalisent sans qu'elles aient été projetées. Ce sont les **stratégies émergentes**.¹⁴⁵

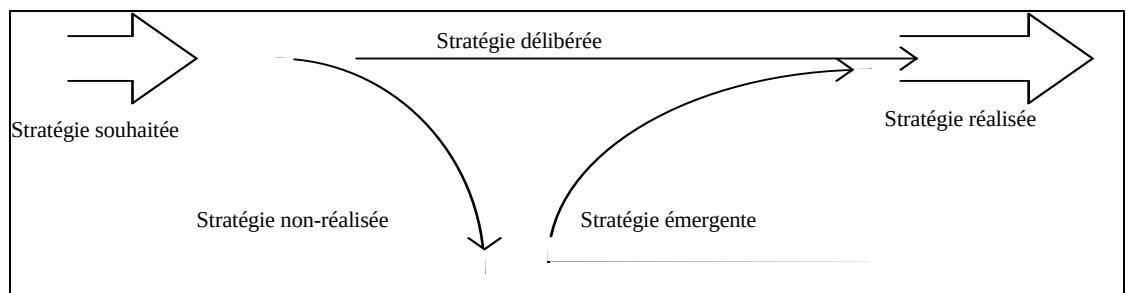


Figure 6 : différents types de stratégies (d'après MINTZBERG, (1978), op.cit., p.945)

Il en tire la conclusion que la séparation "formulation" et "implémentation" est inadéquate. Elle ignore l'apprentissage qui doit souvent suivre la conception d'une stratégie souhaitée.¹⁴⁶

¹⁴²LORINO P, (1989), "L'économiste et le manager", Editions la Découverte, p.117

¹⁴³MINTZBERG H., (1994), "Grandeur et décadence de la planification stratégique", Dunod. (en anglais : "The Rise and fall of strategic planning", New York, The Free Press publié en 1994 également)

¹⁴⁴MINTZBERG H., (1973), "Strategy making in three modes", California Management Review, Vol.16, n°2, pp.44-53

¹⁴⁵MINTZBERG H., (1978), "Patterns in strategy formation", Management Science, Vol.24, n°9, May, p.945

¹⁴⁶Ibid., pp.947-948

KOENIG rejoint ce questionnement sur la séparation artificielle entre l'effort de formulation et d'implémentation.

"La formulation de la stratégie monopolisait l'attention. Si la question de la mise en oeuvre était évoquée, c'était généralement par simple précaution oratoire, et on laissait aux sociologues des organisations le soin d'en traiter. Ce clivage entre le projet et le corps social de l'entreprise est sans doute de moins en moins tenable à mesure que l'environnement devient plus véloce et plus complexe."¹⁴⁷

LEBRATY considère la prise en compte du "processuel" comme une des tendances de fond de l'évolution du management. Plutôt que de se polariser sur l'expression du résultat, il s'agit de s'attacher à étudier le processus, c'est-à-dire l'enchaînement des séquences qui y conduit.¹⁴⁸

La stratégie ne peut faire l'économie d'une prise en compte du contexte de l'action et entre dans le milieu interne de l'entreprise. Cependant, la "contextualisation" du management stratégique appelle de nouvelles approches théoriques qui donnent à l'agent de la stratégie une capacité d'action tout en conservant à l'analyse un formalisme suffisant.

¹⁴⁷KOENIG G., (1990), "Management stratégique : Visions, manœuvres et tactiques", Nathan, p.16

¹⁴⁸LEBRATY, (1993), op.cit., p.5

§ 2 - L'économie néo-institutionnelle, une économie organisationnelle

Première conséquence de cette quête de nouveaux "matériaux théoriques" en management stratégique, le recours à l'économie néo-institutionnelle, les travaux sur l'économie des coûts de transaction¹⁴⁹ et ceux sur la théorie de l'agence¹⁵⁰ fournissent une interprétation réaliste de l'existence des firmes et expliquent leur fonctionnement à partir de l'économie des coûts de transaction et des coûts de coordination. Ces théories centrent leurs analyses sur les processus d'échanges d'informations.

A la suite des travaux de COASE¹⁵¹, l'objet des recherches menées par les économistes néo-institutionnalistes est de proposer une théorie de la firme qui permette de rendre compte de l'existence d'un mode d'organisation par la hiérarchie en alternative au marché. Cette théorisation est développée et popularisée par WILLIAMSON. A partir d'une représentation de l'entreprise comme un enchevêtrement complexe de contrats individuels, elle permet d'étudier la mobilité des frontières organisationnelles.¹⁵² Le choix d'une forme institutionnelle pour la réalisation des activités économiques découle d'un arbitrage entre coûts de coordination, coûts d'agence et coûts de transaction.¹⁵³

¹⁴⁹WILLIAMSON O.E., (1975), "Markets and hierarchies : Analysis and antitrust implications", New York : The Free Press. WILLIAMSON O.E., (1985), "The Economic Institutions of Capitalism", New York, The Free Press. WILLIAMSON O.E., OUCHI W., (1981), "The markets and hierarchies program of research : Origins, implications, prospects", in JOYCE W., VAN DE VEN A., (Eds.), "Perspectives on organisational design and behavior", New York : Wiley, pp.347-370

¹⁵⁰ARROW K.J., (1985), "The economics of agency", in PRATT J.W., ZECKHAUSER R.J., (Eds.), "Principals and agents : The structure of business", Boston : Harvard Business Press, pp.37-51. FAMA E.F., JENSEN M.C., (1983), "Separation of ownership and control", Journal of Law and Economics, Vol.26, n°2, pp.301-325. JENSEN M.C., MECKLING W.H., (1976), "Theory of the firm : Managerial behavior, agency costs and capital structure", Journal of Financial Economics, n°3, pp.305-360.

¹⁵¹COASE R.H., (traduction Cécile THIEBAULT), (1987), "La nature de la firme", Revue Française d'Economie, Vol.II, n°1, Hiver, avec un commentaire de X. GILLIS, pp.157-163. COASE R.H., (1937), "The Nature of the Firm", Economica N.S.G., Novembre, pp.386-405. Repris dans STIGLER G.J., BOULDING K.E., (Eds.), (1952), "Readings in price theory", Homewood : Richard R. Irwin, pp.331-351

¹⁵²DOZ Y., PRAHALAD C.K., (1991), "Managing DMCs : A search for a new paradigm", Strategic Management Journal, Vol.12, p.148

¹⁵³Ibid., p.49

§ 3 - La théorie des jeux

La modélisation est présente depuis plusieurs décennies dans différentes disciplines de la gestion, en marketing¹⁵⁴, en gestion de production¹⁵⁵ ou en finance¹⁵⁶. D'une modélisation normative, ce qui dépasse l'individu est assimilé à l'environnement, on passe actuellement à une modélisation stratégique qui considère que l'acteur et son environnement constituent un système à décideurs multiples. La théorie des jeux¹⁵⁷ est aujourd'hui regardée comme un outil essentiel des travaux de management stratégique¹⁵⁸.

Elle constitue le matériau mathématique d'une modélisation des stratégies d'acteurs, rationnels et volontaires, qui cherchent à optimiser leur intérêt propre. Elle met en oeuvre des outils sophistiqués de traitement des données. la théorie des jeux rend possible une modélisation de l'interdépendance d'un acteur en prise avec une multiplicité d'autres acteurs dans le cadre de "jeux instables"¹⁵⁹.

"La théorie de l'organisation industrielle [...] tend à devenir la théorie sous-jacente [...] de la politique générale [...]. Cette théorie est fondée sur le principe de l'interaction stratégique : le résultat de toute décision est autant celui de la décision d'autrui, et réciproquement. [...] Et si la théorie des jeux était l'avenir des sciences de gestion ?"¹⁶⁰

La théorie des jeux fournit un outillage conceptuel et méthodologique pour concilier une analyse plus complexe des stratégies d'acteurs "volontaires" interdépendants et un degré suffisant de formalisation des travaux.

¹⁵⁴LAURENT G., LILIEN G.L., PRAS B. (Eds.), (1994), "Research traditions in marketing", Kluwer Academic Publisher

¹⁵⁵BENSOUSSAN A., CROUHY M., PROTH J.M., (1983), "Mathematical theory of production planning", North-Holland

¹⁵⁶ROGER P., (1991), "Les outils de la modélisation financière", PUF Collection "Finance"

¹⁵⁷NIELSEN R.P., (1988), "Cooperative Strategy", Strategic Management Journal, Vol.9, p.478

¹⁵⁸SHAPIRO C., (1989), "The Theory of Business Strategy", RAND Journal of Economics, Vol.20, n°1, pp.125-135

¹⁵⁹THEPOT J., (1995), "La modélisation en sciences de gestion ou l'irruption du tiers", Revue Française de Gestion, Janvier-Février, p.68

¹⁶⁰THEPOT, (1995), op.cit., p.68

Section IV - Le paradigme complexe en management stratégique : information et management du changement

Le champ du management stratégique est également touché par l'irruption d'un nouveau paradigme global et intégrateur qui concerne l'ensemble des disciplines scientifiques : la théorie de la complexité.¹⁶¹ Cette théorie regroupe des approches assez diversifiées. En ce qui concerne le management stratégique, les auteurs font référence à la théorie évolutionniste de NELSON et WINTER qui inclut les différentes notions habituelles dans l'analyse complexe.

§ 1 - La notion de complexité

L'idée de complexité intègre un ensemble de travaux fondamentaux en sciences de la nature et en sciences de l'ingénierie comme la théorie des systèmes¹⁶², la cybernétique, la théorie de l'information¹⁶³. Elle inclut les apports de la théorie du chaos¹⁶⁴ et de "l'auto-organisation"¹⁶⁵ et trouve également une large diffusion dans le domaine des sciences humaines.¹⁶⁶

"La complexité offre de la nature et de la société une image nouvelle. A la vision d'un univers conçu comme une mécanique d'horlogerie s'oppose celle d'un système vivant, à la fois plus instable et imprévisible mais aussi plus ouvert et créateur".¹⁶⁷

¹⁶¹La revue Sciences Humaines propose un numéro spécial consacré au sujet : (1995), "Penser la complexité", n°47, février, pp.14-31

¹⁶²LE MOIGNE J.-L., (1990), "La modélisation des systèmes complexes", Dunod. VON BERTALANFFY L., "La théorie générale des systèmes", Dunod.

¹⁶³En 1949, Claude E. SHANNON élabore une théorie quantitative de l'information.

¹⁶⁴GLEICK J., (1991), "La théorie du chaos", Flammarion

¹⁶⁵FOGELMAN SOULIE F.(ed.), (1991), "Les théories de la complexité : autour de l'oeuvre d'Henri Atlan" Actes du colloque de Cerisy-La-Salle.

¹⁶⁶MORIN E., (1977), "La méthode : t.1, La nature de la nature", Seuil. MORIN j., (1990), "Introduction à la pensée complexe", E.S.F.

¹⁶⁷WEINBERG A., (1995), "Les jeux de l'ordre et du désordre", Sciences Humaines, "Penser la complexité", n°47, février, p.17

Deux piliers de la science classique sont remises en cause: l'ordre et la séparabilité. L'ordre et le désordre ne sont plus incompatibles. Ils sont en interaction avec l'entreprise. La séparabilité, correspondant au principe cartésien de décomposition de l'objet d'étude en éléments simples, est reconsidérée. On étudie simultanément le tout et les parties.

Par ailleurs, le principe d'une distanciation entre le chercheur et son objet d'observation est remise en cause. Le rapport observateur-objet observé doit être prise en compte dans l'analyse.

L'idée d'une raison absolue est mise à mal par de nombreux travaux. Il n'existe pas de "méta-théorie". La contradiction doit être considérée comme théoriquement acceptable. Par exemple, la notion de "dialogique"¹⁶⁸ permet de penser les contraires sans qu'ils s'excluent. Ce principe est bien illustré par MARTINET¹⁶⁹ qui met l'accent sur la logique paradoxale de la stratégie.

Enfin, VON KROGH, ROOS et SLOCUM présentent une épistémologie de la stratégie fondée sur la notion de complexité définie par référence à la "théorie des systèmes auto-organisateurs" développés en neurobiologie¹⁷⁰. L'approche se focalise sur l'échange d'informations comme élément de base des compétences de l'entreprise.¹⁷¹ Le principe de l'information comme créateur d'ordre et de sa transmission est une idée essentielle des théorisations se réclamant du paradigme complexe.

§ 2 - La problématique du changement

Au-delà des flux d'informations, le vecteur principal de l'introduction du paradigme complexe en management stratégique repose sur la problématique du changement. Les caractéristiques mouvantes de l'environnement des firmes nécessitent que le

¹⁶⁸BERNARD-WEILL E., (1988), "Précis de systémique ago-antagoniste", L'Interdisciplinaire

¹⁶⁹MARTINET A.C., (1990), "Epistémologie de la stratégie", in MARTINET A.C., (ed.) , "Epistémologies et Sciences de Gestion", Economica, p.233

¹⁷⁰VARELA F.J., THOMPSON E., ROSCH E., (1992), "The embodied Mind", Cambridge : MIT Press. VARELA, biologiste chilien, propose une théorie des machines "auto-poïétiques" ("productrices de soi"). ses recherches rejoignent celles des théoriciens de l'auto-organisation comme Ilya PRIGOGINE ou Henri ATLAN.

¹⁷¹VON KROGH G., ROOS J., SLOCUM K., (1994), "An essay on corporate epistemology", Strategic Management Journal, Vol.15, pp.53-71

management stratégique pense le changement et fournit aux dirigeants des outils d'adaptation et d'apprentissage. Si la thématique du changement est présente dans le management stratégique dès les années 1960, la question du **management d'un changement permanent** apparaît plus tardivement.¹⁷²

Les théories de la contingence structurelle¹⁷³ ont permis de penser la forte dépendance des entreprises par rapport à leur environnement mais sans se soucier réellement des processus internes d'adaptation. Elles ont conduit à présenter le changement comme une condition de survie de l'entreprise. A partir de ces travaux, l'environnement, comme contrainte ou facteur d'adaptation, est analysé de différentes manières.

La représentation de l'environnement en management stratégique a été étudiée par TAYLOR¹⁷⁴. Il fait la synthèse de plus de mille articles parus dans "Long Range Planning" entre 1968 et 1986. Il perçoit deux périodes : la première correspond à l'approche managériale et concerne les années 1965-1973. Dans un **environnement stable** où les marchés arrivent à saturation, la planification stratégique doit **façonner l'environnement**.

Entre les années 1974 et 1979, l'économie mondiale retrouve la crise. Certains marchés stagnent ou entrent en récession. Les entreprises sont confrontées à l'absence de modèles de sortie de crise. L'évolution se fait dans un **environnement turbulent**. Le changement restait une contrainte subie par l'entreprise, l'orientation était déterministe.¹⁷⁵

A l'idée d'un changement contraint répond l'idée d'un changement totalement organisé et planifié. Le balancier oscille entre deux pôles opposés offrant une vision nécessairement réductrice de la réalité. Dans un cas, l'entreprise soumet l'environnement à ses décisions (environnement façonné). Dans l'autre, elle se soumet (environnement turbulent).

La problématique actuelle de la stratégie est celle d'une **adaptation à l'environnement**. Il qualifie un troisième état de l'environnement. Les entreprises s'habituant à la crise

¹⁷²GIORDANO Y., (1995), "Management stratégique et changement organisationnel : Quelles représentations ?", in RAINELLI, GAFFARD, ASQUIN, "Les Nouvelles Formes Organisationnelles", Economica, pp.161-179

¹⁷³LAWRENCE P.R., LORSCH J.W., (1983), "Adapter les structures de l'entreprise : intégration ou différenciation", Editions d'Organisation. EMERY E., TRIST E., (1965), "The causal texture of organizational environments", Human Relations, Vol.18, pp.21-32

¹⁷⁴TAYLOR B., (1986), "Corporate planning for the 1990s : the new frontiers", Long Range Planning, Vol.19, n°6, Décembre, pp.13-19

¹⁷⁵MARTINET utilise la classification faite par ASTLEY pour distinguer des travaux à orientation déterministe et une orientation volontariste. MARTINET, (1993), op.cit., p.197

gèrent un déclin permanent. Il convient en particulier d'identifier les technologies porteuses d'avenir pour l'entreprise et de dégager des moyens pour relancer l'investissement. L'entreprise fait face à un **environnement en mutation**. Son objectif est d'accroître la **capacité et la vitesse de réaction au changement**.

La spécificité de l'environnement actuel est le changement permanent. Ce changement est provoqué par l'interaction incessante d'acteurs stratégiques mais dépendants des actions des autres acteurs tout aussi volontaires. L'environnement est décrit comme "complexe". La question qui ressort est alors celle de la capacité à maîtriser ce changement.

"Cette plus grande complexité pose [...] la question-clé de la maîtrise du changement organisationnel. [...] Les perspectives cognitivistes et processuelles minorent la possibilité d'un contrôle : interactions et représentations ne constituent pas des composantes gérables instrumentalement mais peuvent, sans doute, être orientées par un flux d'intervention sur des contextes d'action".¹⁷⁶

Les travaux récents intègrent des éléments du paradigme complexe et accordent une large part à des représentations différentes de celle à l'oeuvre dans l'économie néo-classique. En ce sens, ils sont aussi en rupture avec l'économie néo-institutionnelle.

A l'instar de celle-ci, ils acceptent le principe de rationalité limitée des décideurs. Mais, ils acceptent aussi le principe de comportements "extra-rationnels"¹⁷⁷ étudiés dans d'autres disciplines comme la théologie, la psychologie et la sociologie. A ce titre, les approches proposées ont toutes une dimension multidisciplinaire. D'autre part, ils prolongent et accentuent la prise en compte du facteur individuel dans toute sa complexité.

"A la différence de l'école du contenu qui ne s'occupe que de l'interface entre l'environnement et l'acteur, la stratégie processuelle s'intéresse aux interactions comportementales des individus, des groupes, et/ou des unités organisationnelles, à l'intérieur comme entre les entreprises."¹⁷⁸

¹⁷⁶GIORDANO, (1995), op.cit., p.177

¹⁷⁷Ibid., p.6

¹⁷⁸Ibid., p.6. Les auteurs citent HIRSCH P.A., (1991), "Areas of agreement and common ground", a presentation made at the Minnesota Conferenec on Strategy Process Research, Minneapolis, October 20-22 1991.

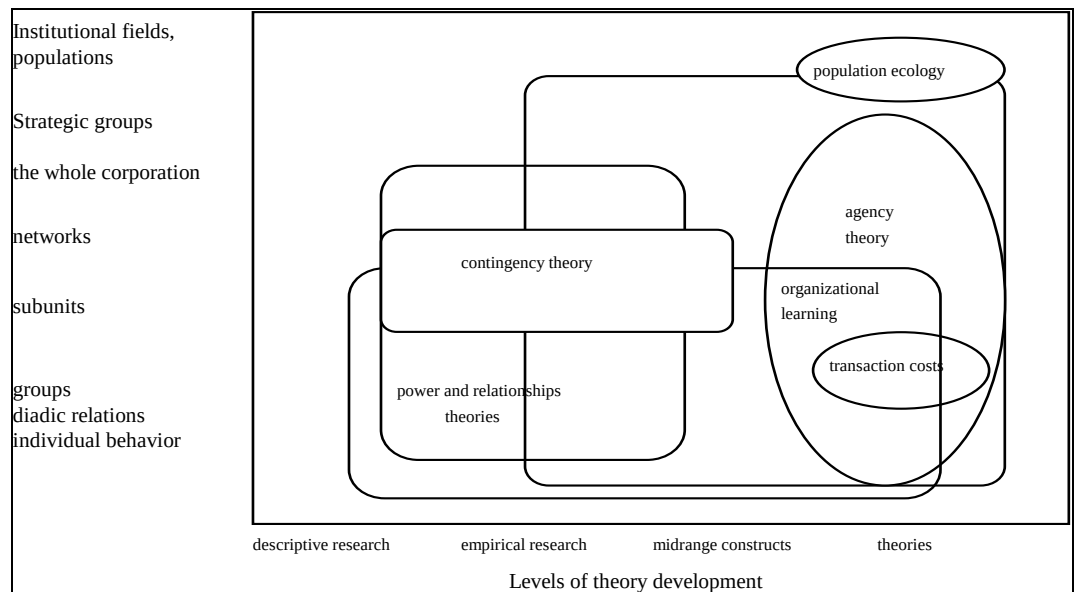


Figure 7 : développements théoriques de l'école du processus en management stratégique (DOZ, PRAHALAD, (1991), op.cit., p.156

LEBRATY fournit une réflexion similaire. Le nécessaire changement de paradigme en management conduit au "processuel" et à une prise en compte du contexte de l'action. Le management stratégique se recentre alors sur la question du changement. Cela implique une attention nouvelle accordée aux managers. En particulier, il convient de s'intéresser aux liens entre le manager et son contexte d'action. La prise en compte de l'individu nécessite de nouvelles théories que sont notamment les théories de l'apprentissage et les sciences cognitives.

"Le nouveau paradigme, dans le domaine du management s'exprimerait par l'intégration de [...] trois composantes (optimisation, règles du jeu, influence), intégration facilitée par le développement et la conjonction de deux courants de recherche : les théories de l'apprentissage organisationnel et les sciences cognitives."¹⁷⁹

L'introduction du paradigme complexe modifie également les méthodologies d'observation.¹⁸⁰ Il s'agit notamment d'avoir recours aux études longitudinales qui seules permettent d'observer le changement dans sa continuité. D'autre part, les catégories d'analyse sont le plus souvent élaborées par référence directe aux catégories fournies par les acteurs observés eux-mêmes.

¹⁷⁹LEBRATY, (1993), op.cit., p.2

¹⁸⁰CHAKRAVARTHY, DOZ, (1992), op.cit., pp.6-7

Pour présenter les travaux très variés qui sous-tendent cette approche complexe, nous identifions trois courants qui se réclament du management stratégique : "resource-based view", "process school" et l'approche cognitive. Pour différencier ces approches souvent très proches dans leurs résultats, nous considérons leurs origines.

§ 3 - "Resource-based view"

La "resource-based view" se caractérise plutôt par réaction à l'emprise de l'optique porterienne et du modèle de l'économie industrielle. Elle souhaite redécouvrir la moitié "perdue" du modèle de ANDREWS¹⁸¹. Le point de départ est de revenir sur le principe d'une prééminence de la structure industrielle du secteur pour expliquer les différences de performance. Le renouvellement et l'approfondissement des ressources internes peuvent être un indicateur plus puissant de la performance d'une entreprise que les caractéristiques de l'industrie¹⁸². L'attention se porte sur ces ressources internes et la manière dont la firme peut les acquérir ou les développer à partir de leur marché.

Contrairement à une perspective purement économique, l'entreprise n'est pas seulement considérée à partir de ses activités sur le marché mais plutôt comme un "faisceau" unique d'actifs tangibles et immatériels. En outre, les ressources ne sont pas immédiatement accessibles. Leur acquisition et accumulation demandent du temps et entraînent des coûts¹⁸³. Ces investissements irréversibles ne sont pas imitables et confèrent des caractéristiques uniques à l'entreprise. En définitive, l'avantage concurrentiel de l'entreprise est le produit à la fois des stratégies et de l'entreprise. L'hypothèse du primat de la stratégie sur la structure, l'organisation interne vue comme subordonnée au choix stratégique, est rejetée.

Cette théorie a deux hypothèses de base. Premièrement, l'évolution historique de l'entreprise contraint ses choix stratégiques et influe sur le fonctionnement du marché.

¹⁸¹BARTLETT, GHOSAL, (1991), op.cit., p.8

¹⁸²COOL K., SCHENDEL D., (1988), "Performance differences among strategic group members", Strategic Management Journal, Vol.2, n°3, pp.281-299. RUMELT R.P., (1991), "How much does industry matter ?", Strategic Management Journal, Vol.12, n°3, pp.167-185.

¹⁸³COLLIS D.J., (1991), "A resource-based analysis of global competition : The case of the Bearings industry", Strategic Management Journal, Vol.12, p.50

Deuxièmement, des phénomènes sociaux complexes, les "actifs invisibles"¹⁸⁴ peuvent être des sources d'avantages compétitifs et affectent l'entreprise indépendamment des choix stratégiques.

Elles sont opérationnalisées par trois éléments essentiels. D'une part, le **coeur de compétence** d'une entreprise est le "vecteur" des actifs irréversibles constitutifs de son avantage concurrentiel unique¹⁸⁵. DOSI, TEECE et WINTER définissent le coeur de compétence comme un ensemble de compétences technologiques différenciées, d'actifs complémentaires, de routines et de capacités organisationnelles.¹⁸⁶ L'accent est mis sur la dimension technologique¹⁸⁷. D'autre part, les compétences de l'entreprise, "**organisational capabilities**", traduisent la nécessaire dynamique d'une adaptation continue à un environnement mouvant. Il s'agit des "routines dynamiques"¹⁸⁸ acquises par l'entreprise et qui lui permettent de vaincre l'inertie inhérente à toute entreprise. Elles permettent de faciliter l'innovation, d'encourager l'apprentissage collectif et le transfert des compétences et des connaissances au sein de la firme.¹⁸⁹

Enfin, la stratégie est déterminée partiellement par l'**héritage organisationnel**. Cet héritage a une dimension culturelle et une dimension physique. Cet héritage culturel pèse sur les décisions stratégiques futures. De ce fait, la structure n'est pas complètement déterminée par la stratégie mais contraint aussi sa formulation.¹⁹⁰

§ 4 - "Process School"

La "Process School" se positionne moins en réaction mais plutôt en prolongement d'un certain nombre de travaux. De manière générale, son projet consiste à déterminer comment un décideur peut continuellement influencer la qualité de la position

¹⁸⁴ITAMI H., (1987), "Mobilizing invisible assets", Cambridge : Harvard University Press.

¹⁸⁵COLLIS, (1991), op.cit., p.51

¹⁸⁶DOSI G., TEECE D., WINTER S., (1990), "Toward a theory of corporate coherence", mimeo, March 1990, cité par COLLIS, Ibid., p.51

¹⁸⁷HAMEL G., PRAHALAD K., (1990), "The core competence of the corporation", Harvard Business Review, May-June, p.82

¹⁸⁸WINTER S., (1987), "Knowledge and competence as the strategic assets", in TEECE D.J.(ed.), "The competitive challenge", Cambridge : Ballinger, pp.159-184

¹⁸⁹COLLIS, (1991), op.cit., p.52

¹⁹⁰Ibid., p.52

stratégique d'une firme par l'utilisation des processus de décision et des systèmes administratifs appropriés.¹⁹¹

CHAKRAVARTHY et DOZ¹⁹² suggèrent de limiter l'étendue des préoccupations de ce courant de travaux pour éviter les éventuels effets pervers provenant de la multiplicité des disciplines intégrées et s'interrogent sur divers points.

D'abord, quelles sont les relations entre les systèmes administratifs et les processus de décision d'une firme, sa position compétitive et l'étendue de ses ressources ?

Ensuite, comment une entreprise peut-elle atteindre et conserver un degré suffisant d'efficacité par une prise en compte de ces relations ?

Enfin, comment peut-elle transformer ses systèmes administratifs et ses systèmes de décision afin de répondre aux changements environnementaux à travers ses propres actions ?

Deux ensembles de recherche antérieures s'organisent autour de cette question centrale. Le premier réunit autour de Joseph BOWER à Harvard un certain nombre de chercheurs comme PRAHALAD, DOZ et BARTLETT. Le second, qui poursuit un travail similaire, se trouve sous la conduite de Lars OTTERBECK à la "Stockholm School of Economics". Il réunit notamment HEDLUND et LEKSELL¹⁹³.

La référence de départ de ces groupes de recherche est le "trio de Carnegie", CYERT, MARCH et SIMON¹⁹⁴. Ils constituent une **théorie "behavioriste"** de l'entreprise en rupture avec la théorie néo-classique en vue d'un plus grand réalisme. Cette rupture se joue notamment sur deux aspects fondamentaux. Le dirigeant n'est plus omniscient car limité dans ses aptitudes cognitives. Il ne possède pas de capacités illimitées de traitement et de stockage de l'information. Sa rationalité est "limitée".

¹⁹¹CHAKRAVARTHY, DOZ, (1992), op.cit., p.5

¹⁹²CHAKRAVARTHY B.S., DOZ Y., (1992), op.cit., p.6

¹⁹³BARTLETT, GHOSAL, (1991), op.cit., pp.6-7

¹⁹⁴SIMON H., (1945), "Administrative Behaviour", New York, The Free Press. MARCH J.G., SIMON H.A., (1958), "Organizations", New York : John Wiley & Sons. SIMON H.A., (1962), "New Development in the Theory of the Firm", The American Economic Review, Vol.52, n°2, mai, pp.1-15. CYERT R.M., MARCH J.G., (1963), "A behavioural Theory of the Firm", Englewood Cliffs : Prentice Hall Inc.

Une nouvelle orientation s'en suit : à la maximisation des profits, les behavioristes substituent la recherche de niveaux "satisfaisants" pour les buts individuels exprimés en termes de "niveaux d'aspiration"¹⁹⁵.

Le réalisme de cette approche a souvent été évoqué par comparaison avec les postulats de l'analyse néoclassique et les constats réalisés lors d'observations sur le "terrain". Cet acteur limité présente des motivations fort différentes. Il est allergique à l'incertitude et ne recherche de nouvelle solution que confronté à de nouveaux problèmes. Cette approche a permis de modéliser les processus de prise de décision et l'apprentissage.

Dans le prolongement des "behavioristes", le principe d'une rationalité limitée est dépassé par certains auteurs qui s'interrogent sur le principe même de rationalité dans les processus de prise de décision. QUINN¹⁹⁶ pose le principe d'une **logique incrémentale**. Les objectifs à réaliser ne sont pas préétablis, ils émergent des différentes alternatives d'action évaluées.¹⁹⁷

La psychologie sociale est un apport important dans la mise en oeuvre d'une telle approche. WEICK¹⁹⁸ propose de remplacer le terme "organisation" par l'acte d'organiser. L'entreprise est vue comme un ensemble de circuits complexes interconnectés les uns aux autres. PETTIGREW¹⁹⁹ analyse le changement comme un processus continu de nature culturelle et politique se déroulant de manière souterraine qui se cristallise parfois dans des périodes de crise plus visibles. L'acteur associe pouvoir et rationalité.²⁰⁰

De même que la psychologie sociale, la sociologie entre également dans les fondements théoriques de la "process school". Ses traditions sont diverses. La plus compatible avec le champ de la stratégie est celle qui traite des relations de pouvoir dans les entreprises dans une perspective systémique. Le processus stratégique est considéré comme un système d'action.

¹⁹⁵LE MOIGNE J.-L., (1990), "Epistémologies constructivistes et Sciences de l'Organisation", in MARTINET A.C., "Epistémologies et Sciences de Gestion", Economica, p.123

¹⁹⁶QUINN J.B., (1980), "Strategies for change : Logical incrementalism", Homewood : Richard D. Irwin

¹⁹⁷GIORDANO, (1995), op.cit., p.170

¹⁹⁸WEICK K.E., (1969), "The social psychology of organizing", Reading : Addison-Wesley.

¹⁹⁹PETTIGREW A., (1985), "The awakening giant. Continuity and change in ICI", Oxford : Basic Blackwell

²⁰⁰GIORDANO, (1995), op.cit., p.172

Les travaux de CROZIER et FRIEDBERG²⁰¹ sur l'analyse stratégique permettent d'analyser l'entreprise comme un ensemble de réseaux sociaux. L'acteur est un individu qui joue selon des règles collectives à l'intérieur d'un système d'action concret. Son jeu consiste à satisfaire ses intérêts propres en s'appuyant sur les ressources dont il dispose, c'est-à-dire la capacité qu'il détient à lever certaines incertitudes. Son pouvoir n'est pas un attribut mais a un caractère relationnel.

"Le pouvoir d'un individu ou d'un groupe est [...] fonction de la zone d'incertitude que l'imprévisibilité de son propre comportement lui permet de contrôler face à ses propres partenaires."²⁰²

Ainsi, une conception de l'entreprise comme un réseau complexe d'acteurs individuels est jugée pertinente par la "Process School" pour plusieurs raisons. Elle permet de considérer le décideur individuel comme l'unité de base plutôt que l'abstraction d'une entité plus agrégée²⁰³ et d'articuler milieu interne et milieu externe de l'entreprise²⁰⁴. Enfin, elle est utile en vue d'une opérationnalisation des concepts. Elle permet notamment de matérialiser les processus d'échange d'informations²⁰⁵.

§ 5 - L'approche cognitive

L'approche cognitive se propose d'étudier la stratégie au niveau de l'activité cognitive de ceux qui la formulent et la réalisent. Se proposant d'étudier les structures cognitives de la pensée et de l'action stratégique, elle considère qu'une des clefs du processus stratégique réside dans la pensée des dirigeants, dans ses contenus et dans ses mécanismes.²⁰⁶

²⁰¹CROZIER M., FRIEDBERG E., (1977), "L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective", Editions du Seuil.

²⁰²Ibid., p.72

²⁰³DOZ, PRAHALAD, (1991), op.cit., p.159

²⁰⁴Ibid., p.153

²⁰⁵Ibid., p.153

²⁰⁶LAROCHE H., (1994), "L'approche cognitive de la stratégie d'entreprise", in GETZ A., LAROCHE H., "Approches cognitives en gestion", Séries Analyse et Traitement de l'information, Groupe ESCP, n°94 - 120, p. 16

Le concept de "représentation" est l'élément central qui gouverne l'activité cognitive. Ce qui importe n'est pas la réalité de l'objet mais la représentation qu'un acteur en a. A partir de ce point focal, LAURIOL²⁰⁷ considère que l'on peut distinguer différemment l'approche cognitive suivant la signification accordée au lien représentation-action. Il met en exergue l'approche socio-cognitive qui considère que les "schèmes cognitifs" sont socialement élaborés et qui articule sciences de la décision et sociologie par la médiation du concept de "représentations sociales".

"(Les représentations sociales) sont composées des systèmes de valeurs, d'idées et de pratiques dont la fonction est double : établir un ordre qui permettra aux individus de s'orienter et de maîtriser leur environnement matériel, pour faciliter ensuite la communication entre les membres d'une communauté en leur procurant un code pour désigner et clarifier les différents aspects de leur monde."²⁰⁸

Le lien entre représentation et action est également déterminant pour évaluer le caractère opérationnel de la démarche cognitive. Derrière la perspective cognitive de la stratégie, on trouve un présupposé fondamental : la pensée précède l'action. Ce présupposé est certainement simplificateur. Les liens entre cognition et action sont plus complexes. LAROCHE propose deux variantes : un lien inverse, la cognition est le produit de l'action, et d'autre part, un lien "à posteriori" : la cognition construit "à posteriori" la cohérence d'une action stratégique composée de manière éparpillée.²⁰⁹

La prise en compte de l'activité cognitive du décideur permet d'étudier avec précision le lien qu'il établit avec le contexte de son action. Elle confronte le décideur à sa propre représentation de ce contexte et cherche à modifier sa manière de penser. On intensifie alors les processus d'adaptation et d'apprentissage. LEBRATY nomme ce type de conduite le "super leadership".

"Le super leadership est l'art de diriger les autres à se diriger eux-mêmes."²¹⁰

L'approche cognitive peut s'envisager à trois niveaux. Le biais cognitif, les cartes cognitives et les paradigmes stratégiques. Le premier niveau d'analyse est historiquement celui des biais d'ordre cognitif chez les décideurs. Partant des travaux

²⁰⁷LAURIOL J., (1995), "Approches cognitives de la décision et concept de représentation sociale", in Perspectives en Management Stratégique, Tome III, pp.425-454.

²⁰⁸MOSCOVICI S., (1973), "Attitudes et opinions", Annual Review of Psychology, Vol.14, p.13

²⁰⁹LAROCHE, (1994), op.cit., pp.30-31

²¹⁰SIMS H.P., LORENZI P.Jr., (1992), "The new leadership paradigm, social learning and cognition in organizations", Londres : Sage, p.299, cité par LEBRATY, (1993), op.cit., p.13

"behavioristes", il catalogue l'ensemble des limites cognitives dont sont victimes les décideurs. SCHWENK en a dressé un inventaire.²¹¹ Ils sont particulièrement intéressants dans une problématique de changement. Le phénomène de l'ancrage enferme le décideur dans une manière de penser qui l'empêche d'intégrer des faits nouveaux ou des interprétations différentes.

La carte cognitive est une représentation graphique de la structure cognitive d'un décideur. Sur la base d'une analyse de contenu d'un discours, on représente alors les concepts et les catégories qui y figurent et la structure ou configuration des relations entre ces éléments.²¹² Les types de carte cognitive sont nombreux. HUFF²¹³ en propose une typologie. Certaines définissent les catégories attirant l'attention et en situent l'importance. D'autres décrivent les liens de causalité et la dynamique des systèmes.²¹⁴

Le paradigme stratégique est la traduction collective de la structure cognitive individuelle. Selon SHELDON²¹⁵ et JOHNSON²¹⁶, le paradigme stratégique est un ensemble de croyances et d'hypothèses sur l'état du monde répandu dans l'entreprise et partagé par la plupart de ces membres. Cette définition rejoint celle de "logique dominante" proposée par PRAHALD et BETTIS²¹⁷.

Finalement, selon LAROCHE²¹⁸ la diversité et la complexité d'une méthodologie basée sur le concept de cartographie cognitive fondent dans un même temps son intérêt et ses limites.

²¹¹SCHWENK C.R., (1984), "Cognitive simplification processes in strategic decision-making", *Strategic Management Journal*, Vol.5, pp.111-128

²¹²CALORI R., SARNIN P., (1993), "Les facteurs de complexité des schémas cognitifs des dirigeants", *Revue Française de Gestion*, mars-avril-mai, p.86

²¹³HUFF A.S., (1990), "Mapping strategic thought", Chichester, John Wiley

²¹⁴Pour observer des exemples de cartes cognitives, on renvoie à CALORI, SARNIN, (1993), op.cit., pp.90-91. CALORI R., JOHNSON G., SARNIN P., (1992), "Schémas de référence des dirigeants : comparaison France - Grande-Bretagne", in NOEL A., (Ed.), "Perspectives en Management Stratégique, Tome I : 1992/93", Economica, pp.72-75. On pourra aussi trouver des exemples dans l'ouvrage collectif dirigé par COSSETTE. COSSETTE P., (Ed.), (1994), "Cartes cognitives et organisations", Les Presses de l'Université Laval, Editions ESKA. On peut notamment se référer au chapitre rédigé par Pierre COSSETTE "La carte cognitive idiosyncratique : Etude exploratoire des schémas personnels de propriétaires-dirigeants de PME", pp.113-154

²¹⁵SHELDON A., (1980), "Organizational paradigms : A theory of organizational change", *Organizational Dynamics*, Vol.8, n°3, pp.61-71.

²¹⁶JOHNSON G., (1987), "Strategic change and the management process", Oxford, Basic Blackwell

²¹⁷PRAHALAD C.K., BETTIS R., (1986), "The dominant logic : a new linkage between diversity and performance", *Strategic Management Journal*, Vol.7, n°6, pp.485-501

²¹⁸LAROCHE, (1994), op.cit., p.31

CONCLUSION

Vers une individualisation des travaux en management stratégique

Le champ du management stratégique est aujourd'hui marqué par une grande ouverture. Dans un environnement en perpétuelle reconfiguration, les acteurs du management stratégique ont su imposer la recherche de nouvelles approches plus complexes. On a assisté à une redécouverte progressive de certains travaux que le primat accordé au paradigme de l'économie industrielle avait laissés dans un relatif effacement.

Environnement "Contrainte" ou contraint	Environnement Complexe
	<u>Rationalité Procédurale Relationnelle</u> <i>Approche processuelle</i> <i>Approche Contextuelle</i> <u>Rationalité Complexe</u> <i>Approche Individuelle</i> <i>Approche Immatérielle - Didacticielle</i>

Figure 8 : tendances d'évolution du champ du management stratégique

La diversité d'approche qui en résulte est un atout mais pose un problème de cohérence. En effet, les approches issues du paradigme de la complexité sont toutes multidisciplinaires et les catégorisations que nous proposons regroupent une diversité d'écoles de pensée.

Cette diversité est la conséquence d'un triple déplacement. Le management stratégique est revenu progressivement sur une séparation entre stratégie et structure et simultanément entre formulation et implémentation de la stratégie. LEBRATY décrit ce

doupe déplacement par le développement de deux tendances : le "contextuel" et le "processuel".

Avec l'internationalisation de l'économie et l'introduction de l'économie organisationnelle des néo-institutionnalistes, un premier pas est fait en direction du milieu interne. Un environnement en perpétuel changement et les difficultés qui en résultent conduisent à dépasser le clivage **implémentation** et **formulation**. On passe d'une approche en terme de contenu, "**strategic content**" à une analyse qui privilégie le **processus stratégique**.

De "contrainte" ou contraint, l'environnement devient source de changement. Le paradigme complexe permet de conceptualiser de nouvelles approches visant le management du changement et de l'apprentissage. De nouveaux "échiquiers" stratégiques sont proposés aux acteurs. La firme est vue comme une plate-forme qui répond à la complexité environnementale par le développement permanent de ses compétences, c'est-à-dire de son aptitude à s'auto-organiser.

Un dernier dépassement apparaît finalement plus radical, celui de la séparation entre entreprise et individu. Les approches délaissent de plus en plus l'idée d'une entreprise "boîte noire" et intègrent les acteurs individuels d'un processus stratégique contextualisé.

Cette découverte de l'acteur individuel et du sens qu'il confère à son action bouleverse à la fois les approches théoriques et les outils du management stratégique. L'idée d'outils d'analyse stratégique reposant plus sur l'individu que sur l'entreprise peut être déroutante. Comment concilier la fonction nécessairement "heuristique" des outils du management stratégique avec leur adaptation à un acteur individuel qui doit pouvoir faire jouer sa créativité ? LEBRATY parle à ce sujet d'une tendance à "l'immatériel" et au "didacticiel"²¹⁹.

De fournisseur de stratégies génériques, le management stratégique endosse aujourd'hui un nouveau statut de "boîte à outil" d'une créativité stratégique et organisationnelle des décideurs individuels : la pratique stratégique inclut une part importante de "bricolage".

"L'aptitude à "bricoler", - c'est-à-dire a) à détourner un objet, un instrument, une idée, une institution, etc..., de leur système de référence et de leur finalité propre, pour les intégrer dans un système nouveau et leur donner une finalité nouvelle; b) transformer un

²¹⁹LEBRATY, (1993), op.cit.

assemblage d'éléments pour le doter de propriétés et finalités nouvelles -, constitue également une aptitude essentielle du management stratégique."²²⁰

L'idée du bricolage stratégique n'est pas incompatible avec une pratique scientifique. Cette compatibilité est introduite par LEVI-STRAUSS²²¹ dans une comparaison du bricoleur et du savant. Tous deux agissent de manière créative à partir d'un corps de connaissances pré-établies. Le bricoleur, lorsqu'il commence son travail, fait l'inventaire des outils et des matériaux qu'il possède. Le savant lui aussi devra commencer par inventorier un ensemble prédéterminé de connaissances théoriques et pratiques, de moyens techniques, qui restreignent les solutions possibles.²²² La différence entre leurs pratiques existe, néanmoins, dans la production et la finalité de leur travail.

"L'ingénieur cherche toujours à s'ouvrir un passage et à se situer au-delà, tandis que le bricoleur [...] demeure en deçà."²²³

Le bricoleur crée au moyen de signes. Il accorde de nouvelles significations à des matériaux déjà existants et opère une réorganisation de l'ensemble sur lequel il opère. Le scientifique utilise le concept qui est un opérateur d'ouverture, de dépassement de l'ensemble initial dans lequel il évolue. Dans ce cas, le stratège est à la fois bricoleur et savant. Dans sa pratique du management stratégique, il réorganise et dépasse en même temps l'ensemble des ressources dont il dispose.

Il a besoin d'un ensemble de concepts qui lui permette d'opérer une ouverture sur des stratégies innovantes car il est confronté à un environnement qui renouvelle en permanence les zones d'incertitude. Il ne peut se contenter d'un "bricolage".

Il nous semble que l'**objet du management stratégique comme pratique scientifique** a comme objet premier le développement de cet ensemble de concepts. On rejoint alors la définition de la stratégie comme "conceptacle".

"Forger des instruments intellectuels nécessairement généraux pour une action inexorablement particulière. [...] Des opérateurs de sens, des formes conceptuelles creuses susceptibles d'accueillir le concret, suffisamment travaillées pour prétendre à une

²²⁰KOENIG, (1990), op.cit., p.67

²²¹LEVI-STRAUSS C., (1962), "La Pensée Sauvage", Agora

²²²Ibid., p.33

²²³Ibid., p.33

certaine validité mais dotées d'une certaine souplesse pour laisser jouer le particulier, l'incertitude et la créativité des stratégies."²²⁴

Cette tendance à individualiser les concepts entraîne nécessairement une réflexion sur la relation à autrui. L'idée de processus, à la fois formulation et actualisation de la stratégie, englobe une traduction relationnelle. Réaliser, c'est entrer en relation. La formulation peut s'envisager comme un exercice solitaire pour le dirigeant. La réalisation est un exercice social.

La question des liens entre les acteurs de la stratégie nous semble donc être un élément essentiel des développements récents. On peut percevoir l'importance d'un principe relationnel chez la plupart des auteurs.

La déclinaison de ce principe relationnel dans le management stratégique touche à la gestion active des relations entre les éléments de l'entreprise ainsi qu'à celle des relations interentreprises.

L'importance prise par ce thème entraîne l'introduction de la firme comme un réseau de relations. Cette représentation découle fortement de l'économie néo-institutionnelle. La relation est analysée comme un contrat. Elle est confirmée par les emprunts que les travaux font à la sociologie et à la psychologie sociale. Le réseau est alors la structure du processus stratégique.

"Si la notion de processus débouche forcément sur celle de flux, la notion de flux, elle-même, conduit à celle de réseau."²²⁵

L'intérêt du réseau pour l'analyse concerne aussi la relation entre le milieu interne et externe de la firme. De manière générale, l'analyse des processus internes se réalise assez naturellement par l'étude des liens inter-personnels dans le cadre classique de la théorie des organisations. Par contre l'étude des relations entre milieu interne et externe pose problème. Comment étudier la relation entre des entités de nature différente ?

L'étude des relations réclame donc une définition plus précise de l'objet étudié. Cette définition passe notamment par un positionnement dans les dimensions individu/entreprise/société, micro-méso-macro analyse et dans un espace théorique où peuvent se côtoyer psychologie, sociologie et économie.

²²⁴MARTINET, (1993), op.cit., p.200

²²⁵LEBRATY, (1993), op.cit., p.6

Se pose enfin la question de la frontière entre le dehors et le dedans de l'entreprise. Cette dernière est-elle une catégorie suffisamment "robuste" pour faire l'économie d'une réflexion préalable et être considérée comme "allant de soi" ?

"Le tracé des frontières d'une organisation est moins évident qu'on pourrait le penser. Faut-il inclure ou non la clientèle ? Comment traiter les participations, les alliances ? Ensuite, on a pris conscience du fait que les phénomènes pouvant relier une firme à son environnement étaient de même nature que ceux reliant une division au reste de la firme, la même observation pouvant concerner un atelier ou même un individu. L'expression d'environnement interne" est à ce propos, significative. **Peu à peu a alors émergé l'idée qu'il n'y a pas une limite précise entre la firme et son environnement [...], mais un continuum.** C'est ainsi que l'idée d'environnement est à la fois endogénéisée et remplacée par celle de contexte"²²⁶

²²⁶Ibid., p.9

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Actes du Colloque International de Management des Réseaux d'Entreprises,
CIRME 94, Ajaccio, France, 24-26 juin 1994

ALDRICH H.E., (1979), "Organizations and environments", Prentice Hall.

ANDREWS K.R., (1971), "The concept of corporate strategy", Homewood : Dow
Johns-Irwin.

ANSOFF H.I., (1965), "Corporate Strategy : An analytic Approach to Business
Policy for Groth and Expansion", New York : Mac Graw Hill.

ANTHONY R.N., (1965), "Planning and Control systems : A framewok for
analysis", Boston : Harvard Buiness School.

ARNDT J., (1979), "Toward a concept of domesticated markets", JM, Vol.43, Fall,
pp.69-75

ARROW K.J., (1985), "The economics of agency", in PRATT J.W.,
ZECKHAUSER R.J., (Eds.), "Principals and agents : The structure of business",
Boston : Harvard Business Press, pp.37-51.

AXELROD R., (1984), "The evolution of cooperation", New York : Basic Books

BARNARD C.I., (1938), "The functions of executive", Cambridge : Harvard
Univesity Press.

BARTLETT, GHOSAL, (1991), "Global Strategic Management : Impact on the
New Frontiers of Strategy Research", Strategic Management Journal, Vol.12,
Special Issue "Global strategy", Summer, pp.5-16

BENSOUSSAN A., CROUHY M., PROTH J.M., (1983), "Mathematical Theory
of Production Planning", North-Holland

BERNARD-WEILL E., (1988), "Précis de Systémique Ago-antagoniste",
L'Interdisciplinaire

BETTIS, PRAHALAD C.K., (1995), "The dominant logic : Retrospective and extension", *Strategic Management Journal*, Vol.16, pp. 5-14

BORYS B., JEMISON D.B., (1989), "Hybrid Arrangements as Strategic Alliances : the Critical issues in Organizational Combinations", *AMR*, Vol.14, n°2, pp.234-249

BOWER J.L., (1970), "Managing the resource allocation process : A study of corporate planning and investment", *Harvard Business School Division of Research*, Boston

BURT R.S., (1982), "Toward a Structural Theory of Action : Network Models of Social Structure, Perception, and Action", New York : Academic Press

BUZZEL R.D., GALE R.T., SULTAN G.M., (1975), "Market Share : A Key to Profitability" *Harvard Business Review*, January-February, pp.97-106

CALORI R., JOHNSON G., SARNIN P., (1992), "Schémas de référence des dirigeants : comparaison France - Grande-Bretagne", in NOEL A., (Ed.), "Perspectives en Management Stratégique, Tome I : 1992/93", *Economica*, pp.72-75

CALORI R., SARNIN P., (1993), "Les Facteurs de Complexité des Schémas Cognitifs des Dirigeants", *Revue Française de Gestion*, mars-avril-mai,

CHAKRAVARTHY B.S., DOZ Y., (1992), "Strategy Process Research : Focusing on Corporate Self-renewal", *Strategic Management Journal*, Vol.13, pp.5-14

CHANDLER A.D., (1962), "Strategy and Structure : Chapters in the History of the American Industrial Enterprise", Cambridge : MIT Press.

COASE R.H., (traduction Cécile THIEBAULT), (1987), "La nature de la firme", *Revue Française d'Economie*, Vol.II, n°1, Hiver, avec un commentaire de X. GILLIS, pp.157-163. COASE R.H., (1937), "The Nature of the Firm", *Economica N.S.G.*, Novembre, pp.386-405. Repris dans STIGLER G.J., BOULDING K.E., (Eds.), (1952), "Readings in price theory", Homewood : Richard R. Irwin, pp.331-351

COLLIS D.J., (1991), "A resource-based analysis of global competition : The case of the Bearings industry", *Strategic Management Journal*, Vol.12, p.50

CONTRACTOR F.J., LORANGE P. (Eds.), (1988), "Cooperative strategies in international business", Lexington Books

COOL K., SCHENDEL D., (1988), "Performance differences among strategic group members", Strategic Management Journal, Vol.2, n°3, pp.281-299

COSSETTE., COSSETTE P., (Eds.), (1994), "Cartes cognitives et organisations", Les Presses de l'Université Laval, Editions ESKA

CRANE D., (1972), "Invisible Colleges", Chicago : University of Chicago Press

CROZIER M., FRIEDBERG E., (1977), "L'acteur et le système : les contraintes de l'action collective", Editions du Seuil.

CYERT R.M., MARCH J.G., (1963), "A behavioural Theory of the Firm", Englewood Cliffs : Prentice Hall Inc.

DAVIS G.F., DIEKMANN K.A., TINSLEY C.H., (1994), "The decline and fall of the conglomerate firm in the 1980s : the deinstitutionalization of an organizational firm", 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

DIMAGGIO J., POWELL W.W., (1983), "The iron cage revisited : Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", American Sociological Review, Vol.48, pp.147-160

DOSI G., TEECE D., WINTER S., (1990), "Toward a theory of corporate coherence", mimeo, March 1990, cité par COLLIS

DOZ Y., (1979), "Government control and multinational strategic management", Praeger.

DOZ Y., (1976), "National policies and multinational management", Unpublished doctoral dissertation, School of Business Administration, Harvard University

DOZ Y., HAMEL G., PRAHALAD C.K., (1986), "Strategic partnership : Success or surrender : The challenge of competitive collaboration", INSEAD, WP, London Business School, Université Michigan.

DOZ Y., HAMEL G., PRAHALAD C.K., (1989), "Collaborate with your competitors and win", HBR, Vol.67, Janv.-Fév., pp.133-139. Traduit en français : "S'associer avec la concurrence : Comment en sortir gagnant ?", et en allemand : "Mit Marketrivalen zusammenarbeiten -und dabei gewinnen"

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

DOZ Y., PRAHALAD C.K., (1991), "Managing DMNCs : A search for a New Paradigm", Strategic Management Journal, Vol.12, pp.157-158

DUSSAUGE P., GARRETTE G., (1990), "Towards an empirically-based taxonomy of strategic alliances between rival firms", communication au congrès annuel de la S.M.S., Stockholm

DUSSAUGE P., GARRETTE G., (1991), "Le cas des industries aérospatiales et de l'armement : les alliances stratégiques entre firmes concurrentes", Revue française de gestion, Sept., pp. 4-18

DUSSAUGE P., GARRETTE G., (1992), "Alliances industrielles dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense", in NOEL, (Ed.), Perspectives en Management stratégique, Economica, pp.363-388

DUSSAUGE P., GARRETTE G., (1993), "Industrial alliances in aerospace and defence : An empirical study of strategic and organizational patterns", Defence Economics

DUSSAUGE P., GARRETTE G., (1995), "Les alliances entre firmes concurrentes : évolution, conséquences pour les partenaires et impacts sur la concurrence", communication à la 4ème conférence Internationale de Management Stratégique, ESSEC/Dauphine

DUSSAUGE P., GARRETTE G., (1995), "Les Stratégies d'Alliance", Edition Organisation

DUSSAUGE P., (1992), "Alliances et coopérations dans les industries aérospatiales et de l'armement : une étude empirique des comportements stratégiques et des choix d'organisation, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Paris IX Dauphine

DUSSAUGE P., GARRETTE B., (1990), "Comprendre les alliances stratégiques"et "Les alliances stratégiques : analyse et mode d'emploi", Cahiers de Recherche, Groupe HEC

DUSSAUGE P., GARRETTE B., RAMANANTSOA B., (1988), "Stratégies relationnelles et stratégies d'alliances technologiques", Revue française de gestion, n°68, mars-avril-mai

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

EMERY E., TRIST E., (1965), "The causal texture of organizational environments", Human Relations, Vol.18, pp.21-32

FAMA E.F., JENSEN M.C., (1983), "Separation of ownership and control", Journal of Law and Economics, Vol.26, n°2, pp.301-325

FOGELMAN SOULIE F. (eds.), (1991), "Les théories de la complexité : autour de l'oeuvre d'Henri Atlan" Actes du colloque de Cerisy-La-Salle.

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

GABRIE H., JACQUIER J.-L., (1994), "La Théorie Moderne de l'Entreprise, l'Approche Institutionnelle", Economica

GARRETTE B., (1991), "Les alliances entre firmes concurrentes : Configuration et déterminants du management stratégique, Thèse de doctorat en sciences de gestion, HEC

GASTON J., (1973), "Originality and Competition in Science", Chicago : University of Chicago Press

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

GIORDANO Y., (1995), "Management stratégique et changement organisationnel : Quelles représentations ?", in RAINELLI, GAFFARD, ASQUIN, "Les Nouvelles Formes Organisationnelles", Economica, pp.161-179

GLEICK J., (1991), "La théorie du chaos", Flammarion

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

HAKANSSON H., JOHANSON J., (1993), "The network as a governance structure: interfirm cooperation beyond markets and hierarchies", in GRABHER G., (Ed.), "The Embedded Firm, on the socio-economicsof industrial networks", Londres : Routledge

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

HAMEL G., PRAHALAD C.K., (1990), "The core competence of the corporation", Harvard Business Review, May-June

HAMEL G., PRAHALAD C.K., (1994), "Strategy as a field of study : Why search for a new paradigm ?", Strategic Management Journal, Vol.15

HANNAN M.T., FREEMAN J., (1977), "The populations ecology of organizations", American Journal of Sociology, Vol.82, n°5, pp.929-964

HANNAN M.T., FREEMAN J., (1989), "Organizational Ecology", Cambridge : Harvard University Press

HEC-ISA, (1988), "STRATEGOR, Politique générale : Stratégie, Structure, Décision, Identité", Interéditions

HENDERSON B.D., (1973), "The experience curve reviewed, IV : The growth share matrix of the product portfolio", Perspectives, n°135, Boston : Boston Consulting Group

HENNART J-F., (1988), "A transaction Costs Theory of Equity Joint-Ventures", Strategic Management Journal, Vol.9, n°4, pp.361-374

HERMAN J., (1994), "Les Langages de la Sociologie", PUF "Que sais-je ?"

HILL J., (1990), "Cooperation, Opportunism and the invisible hand : implications for transaction cost theory", *Academy of Management Review*, Vol. 15, n°3, pp.500-513

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

HUFF A.S., (1990), "Mapping strategic thought", Chichester, John Wiley

ITAMI H., (1987), "Mobilizing invisible assets", Cambridge : Harvard University Press.

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

JENSEN M.C., MECKLING W.H., (1976), "Theory of the firm : Managerial behavior, agency costs and capital structure", *Journal of Financial Economics*, n°3, pp.305-360

JENSEN M.C., MECKLING W., (1976), "Theory of firm : Managerial behavior, agency costs and ownership structure", *JFE*, n°4, pp.305-325

JOHNSON G., (1987), "Strategic change and the management process", Oxford, Basic Blackwell

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

KIESER A., (1995), "Recent Trends in Organization Theory", non publié, présenté dans le cadre du Cercle Doctoral en Gestion, Strasbourg, 5 octobre

KOENIG G., (1990), "Management stratégique : Visions, manœuvres et tactiques", Nathan

LAROCHE H., (1994), "L'approche cognitive de la stratégie d'entreprise", in GETZ A., LAROCHE H., "Approches cognitives en gestion", *Séries Analyse et Traitement de l'information*, Groupe ESCP, n°94 - 120

LAURENT G., LILIEN G.L., PRAS B. (Eds.), (1994), "Research traditions in marketing", Kluwer Academic Publisher

LAURIOL J., (1993), "Management stratégique : repères pour une fin de siècle", Annales du congrès des IAE

LAURIOL J., (1995), "Approches cognitives de la décision et concept de représentation sociale", in Perspectives en Management Stratégique, Tome III, pp.425-454.

LAWRENCE P.R., LORSCH J.W., (1983), "Adapter les structures de l'entreprise : intégration ou différenciation", Editions d'Organisation

LE MOIGNE J.-L., (1990), "Epistémologies constructivistes et Sciences de l'Organisation", in MARTINET A.C., "Epistémologies et Sciences de Gestion", Economica, p.123

LE MOIGNE J.-L., (1990), "La modélisation des systèmes complexes", Dunod

LEARNED, E.P., CHRISTENSEN, C.R., ANDREWS K.R., GUTH W.D., (1965), "Business Policy : Text and cases", Homewood : Irwin.

LEBRATY 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

LEVI-STRAUSS C., (1962), "La Pensée Sauvage", Agora

LORINO P., (1989), "L'économiste et le manager", Editions la Découverte

MARCH J.G., SIMON H.A., (1958), "Organizations", New York : John Wiley & Sons

MARTINET A.C., (1990), "Epistémologie de la stratégie", in MARTINET A.C., (ed.) , "Epistémologies et Sciences de Gestion", Economica

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

MINTZBERG H., (1973), "Strategy making in three modes", California Management Review, Vol.16, n°2, pp.44-53

MINTZBERG H., (1978), "Patterns in strategy formation", Management Science, Vol.24, n°9, May

MINTZBERG H., (1994), "Grandeur et décadence de la planification stratégique", Dunod. (en anglais : "The Rise and fall of strategic planning", New York, The Free Press publié en 1994 également)

MORIN E., (1977), "La méthode : Tome.1, La nature de la nature", Seuil.

MORIN J., (1990), "Introduction à la pensée complexe", E.S.F.

MOSCOVICI S., (1973), "Attitudes et opinions", Annual Review of Psychology, Vol.14

NIELSEN R.P., (1988), "Cooperative Strategy", Strategic Management Journal, Vol.9

NOEL A., (1992), "Chapitre introductif", in NOEL A., (Ed.), "Perspectives en Management Stratégique", Economica

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", HBR, March, pp.143-154

OSBORN, BAUGHN, (1990), "Forms of Interorganizational governance for multinational alliances", Academy of Management Journal, Vol.33, n°3, pp.503-519

OUCHI W., (1980), "Markets, Bureaucracies and Clans", Administrative Science Quarterly, March, Vol.25, pp.129-141

PERLMUTTER, HEENAN, (1986), "How to compete globally", HBR, March, pp.136-152

PETTIGREW A., (1985), "The awakening giant. Continuity and change in ICI", Oxford : Basic Blackwell

PFEFFER J.R., SALANCIK G.R., (1978), "The external control of organizations : A resource dependence perspective", New York : Harper & RowBoston

PORTER M. (Ed.), (1986), "Competition in global industries", Cambridge, Mass. : HBS Press

PORTER M., (1982), "Choix stratégiques et concurrence", Economica.

PORTER M., (1987), "l'Avantage Concurrentiel", Interéditions (traduction de "Competitive Advantage", New York : The Free Press parue en 1985)

PORTER M., FULLER, "Coalitions and Global Industries", in PORTER (Ed.), (1986), "Competition in global industries", Cambridge, Mass. : HBS Press

POWELL W.W., (1987), "Hybrid organizational arrangements : New forms or transitional development ?", California Management Review, Fall, Vol.30, n°1, pp.67-86

POWELL W.W., (1990), "Neither market, nor hierarchy : network forms of organization", in STAW, CUMMINGS (Ed.), "Research in organization behavior", Vol.12, JAI Press, Greenwich, Conn., pp. 295-336

PRAHALAD C.K., BETTIS R., (1986), "The dominant logic : a new linkage between diversity and performance", Strategic Management Journal, Vol.7, n°6, pp.485-501

PRAHALAD C.K., (1975), "The strategic process in a multinational corporation", Unpublished doctoral dissertation, School of Business Administration, Harvard University

PRAHALAD C.K., BETTIS, (1983), "The visible and invisible hand : Resource allocation in the industrial sector", Strategic Management Journal, Vol.4, n°1, pp.27-43, PRAHALAD, (1983), "Developing strategic capability : An agenda for top management", Human Resource Management, Vol.22, p.3, pp.237-255

PRAHALAD C.K., BETTIS, (1986), "The dominant logic : A new linkage between diversity and performance", Strategic Management Journal, Vol.7, n°6, pp. 485-501

QUINN J.B., (1980), "Strategies for change : Logical incrementalism", Homewood : Richard D. Irwin

RAMANANTSOA B., (1990), "L'Autonomie Stratégique de l'Entreprise", in SAINSAULIEU R. (Ed.), "L'Entreprise, une Affaire de Société", Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques

REICH R.B., MANKIN E.D., (1986), "Joint Ventures with Japan give away your future", HBR, March, pp.78-86

ROGER P., (1991), "Les outils de la modélisation financière", PUF Collection "Finance"

ROTHFELS H., (1987), "Les Maîtres de la stratégie", tome 1, coll. "Champs", Flammarion, p.128 cité par KOENIG G., (1990)

RUMELT R.P., (1991), "How much does industry matter ?", Strategic Management Journal, Vol.12, n°3, pp.167-185

SCHENDEL D.E., HOFER C.W., (Eds.), (1979), "Strategic Management : A New View of Business Policy and Planning", Boston, Mass. : Little, Brown and Company

SCHLEICHER H., (1979), "Jeux, informations et groupes", Economica

SCHWENK C.R., (1984), "Cognitive simplification processes in strategic decision-making", Strategic Management Journal, Vol.5, pp.111-128

Sciences Humaines, (1995), "Penser la complexité", n°47, février, pp.14-31

SELZNICK P., (1959), "Leadership in administration", New York : Harper and Row.

SHAPIRO C., (1989), "The Theory of Business Strategy", RAND Journal of Economics, Vol.20, n°1, pp.125-135

SHELDON A., (1980), "Organizational paradigms : A theory of organizational change", Organizational Dynamics, Vol.8, n°3, pp.61-71.

SIMON H.A., (1945), "Administrative Behaviour", New York, The Free Press

SIMON H.A., (1945), "Administrative behavior", New York, Free Press.

SIMON H.A., (1962), "New Development in the Theory of the Firm", The American Economic Review, Vol.52, n°2, mai, pp.1-15

SIMS H.P., LORENZI P.Jr., (1992), "The new leadership paradigm, social learning and cognition in organizations", Londres : Sage, p.299, cité par LEBRATY, (1993)

SPEKMAN, JOHNSTON, (1986), "Relationship Management : Managing the selling and the buying interface", JBR, Vol.14, pp.519-531

STALK G., EVANS, SHULMAN, (1992), "Competing on capabilities : The new rules of corporate strategy", HBR, March-April, pp.57-69

STALK G., HOUT T.M., (1990), "Competing against time : How time based competition is reshaping global markets", New York, Free Press

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

TAYLOR B., (1986), "Corporate planning for the 1990s : the new frontiers", Long Range Planning, Vol.19, n°6, Décembre, pp.13-19

TEECE D., (1986), "Profiting from technological innovation : implications for integration, collaboration, licensing, and public policy", RP, Vol.15, pp.285-305

THEPOT J., (1995), "La modélisation en sciences de gestion ou l'irruption du tiers", Revue Française de Gestion, Janvier-Février, p.68

THORELLI H., (1986), "Networks : Between markets and hierarchies", Strategic Management Journal, Vol. 7, pp.37-51

VARELA F.J., THOMPSON E., ROSCH E., (1992), "The embodied Mind", Cambridge : MIT Press

VON BERTALANFFY L., "La théorie générale des systèmes", Dunod.

VON KROGH G., ROOS J., SLOCUM K., (1994), "An essay on corporate epistemology", Strategic Management Journal, Vol.15, pp.53-71

WEICK K.E., (1969), "The social psychology of organizing", Reading : Addison-Wesley.

WEINBERG A., (1995), "Les jeux de l'ordre et du désordre", Sciences Humaines, "Penser la complexité", n°47, février, p.17

WILLIAMSON O.E., (1975), "Markets and hierarchies : Analysis and antitrust implications", New York : The Free Press

WILLIAMSON O.E., (1981), "The economics of organization : The transaction Cost Approach", AJS, Vol.87, N°3, pp.548-577

WILLIAMSON O.E., (1985), "The Economic Institutions of Capitalism", New York, The Free Press

WILLIAMSON O.E., (1985), "The economic Institutions of Capitalism", New York : The Free Press, (Tr. française, (1994), "Les Institutions de l'économie", Paris : Interéditions)

WILLIAMSON O.E., (1991), "Comparative economic organization : the analysis of discrete structural alternatives", Administrative Science Quaterly, Vol.36, pp.269-296

WILLIAMSON O.E., OUCHI W., (1981), "The markets and hierarchies program of research : Origins, implications, prospects", in JOYCE W., VAN DE VEN A., (Eds.), "Perspectives on organisational design and behavior", New York : Wiley, pp.347-370

WINTER S., (1987), "Knowledge and competence as the strategic assets", in TEECE D.(ed.), "The competitive challenge", Cambridge : Ballinger, pp.159-184

TABLE DES ANNEXES

SOMMAIRE.....	2
 <i>ANNEXE 1 : PRINCIPE METHODOLOGIQUE DE L'ANALYSE STRUCTURALE ET PRESENTATION DES ELEMENTS CONSTITUTIFS DU CHAMP DES FORMES DE COOPERATION INTERENTREPRISES.....</i>	
	3
Section I - Méthodologie.....	3
§ 1 - Justification d'une méthodologie spécifique.....	4
§ 2 - La fréquence de citations comme révélateur des frontières de l'espace théorique considéré.....	5
Section II - Espace de départ et espace d'arrivée : les frontières du champ	6
§ 1 - L'espace de départ : le champ des formes de coopération interentreprises dans les années 1990-95.....	7
§ 2 - Diversité des supports des contributions.....	8
§ 3 - Diversité de la nationalité des auteurs.....	9
§ 4 - La constitution de l'espace d'arrivée.....	11
§ 5 - Diversité des acteurs, des sources de médiatisation et des objets	11
Section III - Les sources de médiatisation, espace des débats pratique et théorique suscités par les formes de coopération interentreprises.....	13
§ 1 - Les sources de médiatisation propres au champ du management stratégique	15
A. Les revues managériales : Harvard Business Review et Long Range Planning	15
B. Les revues scientifiques en management : Strategic Management Journal (SMJ) et American Management Review (AMR)	17
§ 2 - Les sources de médiatisation hors champ du management stratégique	17

A. Les revues scientifiques appartenant à d'autres champs de la gestion.....	18
B. Les revues scientifiques de disciplines hors gestion : théorie des organisations et sociologie	19
§ 3 - Les ouvrages collectifs	20
A. Au coeur du champ des formes de coopération interentreprises, l'ouvrage collectif de CONTRACTOR et LORANGE	21
B. Les formes de coopération interentreprises, produits de la mondialisation de l'économie : l'ouvrage collectif de Michael PORTER	22
Section IV - Les stratégies de publication des acteurs, individus, réseaux et leur stratégie de publication	23
§ 1 - Les acteurs individuels, vecteurs de théorisations.....	23
A. les théories de WILLIAMSON et PORTER,	26
B. L'étude des formes de coopération interentreprises, utilisation et dépassement de l'économie des coûts de transaction	27
C. PORTER et les formes de coopération interentreprises, relativisation et scepticisme	29
§ 2 - Les réseaux d'auteurs	31
A. DUSSAUGE, GARETTE, HEC-Paris et les formes de coopération interentreprises.....	31
B. DOZ, HAMEL, PRAHALAD, les formes de coopération interentreprises, instruments de reconceptualisation et de médiatisation.....	33
CONCLUSION.....	42
 <i>ANNEXE II : L'EVOLUTION DE LA LITTERATURE SUR LE MANAGEMENT STRATEGIQUE, UNE TRIPLE RUPTURE</i>	 <i>44</i>
Section I - Les travaux fondateurs de l'Ecole de Harvard.....	44
Section II - L'environnement concurrentiel comme échiquier stratégique fondamental.....	50
Section III -. Vers une complexification des approches du management stratégique.....	53
§ 1 - Une représentation processuelle du management stratégique	55
§ 2 - L'économie néo-institutionnelle, une économie organisationnelle.....	58
§ 3 - La théorie des jeux	59

Section IV - Le paradigme complexe en management stratégique : information et management du changement	60
§ 1 - La notion de complexité	60
§ 2 - La problématique du changement	61
§ 3 - Resource-based view	65
§ 4 - Process School.....	66
§ 5 - L'approche cognitive.....	69
CONCLUSION.....	72
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	77
TABLE DES ANNEXES	90

TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1 : principales sources utilisées comme champ de départ	9
Tableau 2 : répartition des nationalités des contributeurs dans l'espace de départ	10
Tableau 3 : distribution des citations par contribution	11
Tableau 4 : les principales sources constitutives du champ	14
Tableau 5 : distribution des citations par auteurs	25
Tableau 6 : distribution des citations par articles	26

TABLE DES FIGURES

Figure 1 : le modèle LCAG - Harvard.....	46
Figure 2 : la matrice du BCG (I)	49
Figure 3 : les stratégies concurrentielles du BCG (II).....	49
Figure 4 : la chaîne de valeur	52
Figure 5 : le caractère inéluctable d'une transformation des industries	55
Figure 6 : différents types de stratégies.....	57
Figure 7 : développements théoriques de l'école du processus en management stratégique.....	64
Figure 8 : tendances d'évolution du champ du management stratégique	72