

# Table des matières

<b>Introduction</b> . . . . .	13
<b>Chapitre 1. Des formes traditionnelles de la coopération à de nouvelles pratiques collaboratives</b> . . . . .	17
1.1. Introduction . . . . .	17
1.2. Qu'est-ce que la coopération ? . . . . .	17
1.2.1. L'objet de la coopération . . . . .	17
1.2.2. Les acteurs en présence . . . . .	18
1.2.3. Les produits et services concernés . . . . .	19
1.2.4. La durée des accords . . . . .	20
1.3. Les formes traditionnelles de la coopération . . . . .	21
1.3.1. La coopération « traditionnelle » au sens large . . . . .	21
1.3.2. Les exclusions d'une typologie restrictive . . . . .	22
1.3.2.1. Les licences . . . . .	22
1.3.2.2. Les fusions/absorptions . . . . .	23
1.3.2.3. Les filiales à 100 % et les prises de participation . . . . .	24
1.3.2.4. La sous-traitance internationale (STI) . . . . .	25
1.3.2.5. Les cartels . . . . .	27
1.3.3. Typologie des accords par stade de production . . . . .	29
1.3.3.1. Accords de R&D . . . . .	30
1.3.3.2. Accords de conception/design . . . . .	31
1.3.3.3. Accords de production . . . . .	31
1.3.3.4. Accords de commercialisation . . . . .	34
1.4. Les nouvelles pratiques collaboratives ou l'émergence de formes nouvelles d'innovation . . . . .	35
1.4.1. La multiplication des pratiques en « co-... » . . . . .	35

1.4.2. Les plateformes . . . . .	36
1.5. Conclusion . . . . .	36

**Chapitre 2. Coopération et théorie des coûts de transaction . . . . . 37**

2.1. Introduction . . . . .	37
2.2. La logique des coûts de transaction . . . . .	37
2.2.1. Coase et les coûts de marché . . . . .	38
2.2.2. Approfondissement de la théorie des coûts de transaction : Williamson . . . . .	39
2.2.2.1. Composition des coûts de transaction et hypothèses comportementales des agents . . . . .	40
2.2.2.2. Les caractéristiques de la transaction . . . . .	41
2.3. Alliance, marché et hiérarchie . . . . .	43
2.3.1. L’alliance, forme intermédiaire entre le marché et la hiérarchie. . . . .	43
2.3.2. L’alliance, forme alternative au marché et à la hiérarchie . . . . .	47
2.3.2.1. Alliance, clan, marché et hiérarchie . . . . .	47
2.3.2.2. L’approche de Richardson . . . . .	48
2.4. Les limites de l’apport de la théorie des coûts de transaction à l’analyse des alliances stratégiques . . . . .	50
2.4.1. Les problèmes relatifs aux coûts de transaction . . . . .	50
2.4.1.1. Permanence des coûts de transaction dans les alliances . . . . .	50
2.4.1.2. Sous-estimation des autres coûts . . . . .	51
2.4.1.3. Une analyse partielle des alliances stratégiques. . . . .	52
2.5. Conclusion . . . . .	53

**Chapitre 3. Coopération, *open innovation* et droits de propriété . . . . . 55**

3.1. Introduction . . . . .	55
3.2. La bataille des brevets . . . . .	56
3.2.1. Vue d’ensemble : l’essor remarquable de brevets . . . . .	56
3.2.1.1. Le brevet . . . . .	56
3.2.1.2. Le droit d’auteur. . . . .	57
3.2.1.3. Le dessin et modèle industriel . . . . .	57
3.2.1.4. La marque . . . . .	57
3.2.2. Brevets et innovation : le débat économique théorique. . . . .	59
3.3. Droits de propriété et firme . . . . .	61
3.3.1. Définition et caractéristiques fondamentales des droits de propriété. . . . .	61
3.3.2. Une conception contractuelle de la firme. . . . .	62

3.4. Droits de propriété, externalités technologiques et alliances interfirmes . . . . .	64
3.4.1. Imperfection des droits de propriété et externalités . . . . .	65
3.4.1.1. La notion de technologie et d'innovation . . . . .	65
3.4.1.2. Appropriabilité de l'innovation et externalités . . . . .	65
3.4.2. Alliances et internalisation des externalités technologiques . . . . .	66
3.4.2.1. R&D coopérative et non coopérative avec externalités . . . . .	67
3.4.2.2. Généralisation du modèle à plusieurs firmes . . . . .	69
3.5. Droits de propriété et <i>open innovation</i> . . . . .	72
3.5.1. Les stratégies d' <i>open innovation</i> . . . . .	72
3.5.2. Les enjeux de la propriété intellectuelle dans les pratiques d'innovation ouverte . . . . .	74
3.5.2.1. Le degré d'ouverture . . . . .	74
3.5.2.2. <i>Outside-in</i> et <i>inside-out</i> . . . . .	75
3.6. Conclusion . . . . .	76
<b>Chapitre 4. Théorie de l'agence et alliances stratégiques . . . . .</b>	<b>77</b>
4.1. Introduction . . . . .	77
4.2. Coopération et conflit dans la théorie de l'agence . . . . .	77
4.2.1. Contrat et firme . . . . .	78
4.2.1.1. Relations d'agence et théorie de l'agence . . . . .	78
4.2.1.2. Hasard moral et antisélection . . . . .	79
4.2.2. Théorie de l'agence et accords de coopération. . . . .	83
4.2.2.1. Partage des risques et arbitrage entre assurance et incitations : le contrat de sous-traitance. . . . .	83
4.2.2.2. Arbitrage entre les principales formes organisationnelles. . . . .	86
4.2.2.3. Vers une synthèse des théories de la firme. . . . .	88
4.3. La théorie de l'agence, un cadre d'analyse . . . . .	89
4.3.1. Un cadre d'analyse pour les alliances stratégiques ? . . . . .	90
4.3.2. Alliances stratégiques : relations entre « principaux » ? . . . . .	92
4.4. Conclusion . . . . .	95
<b>Chapitre 5. Alliances stratégiques en R&amp;D et pouvoir de marché . . . . .</b>	<b>97</b>
5.1. Introduction . . . . .	97
5.2. Barrières à l'entrée et engagement stratégique . . . . .	98
5.2.1. Barrières et théorie des jeux . . . . .	98
5.2.1.1. La faiblesse des modèles traditionnels des barrières à l'entrée . . . . .	98

5.2.1.2. La formalisation du modèle de base . . . . .	99
5.3. Alliances et barrières stratégiques à l'entrée . . . . .	102
5.3.1. Les alliances comme moyen d'ériger (ou de contourner) des barrières à l'entrée . . . . .	102
5.3.2. Alliances, barrières stratégiques à l'entrée et R&D . . . . .	102
5.3.2.1. Comportement coopératif entre les deux firmes installées. . .	103
5.3.2.2. Comportement non coopératif entre les deux firmes installées . . . . .	104
5.4. Cycle de vie technologique, conditions d'entrée et alliances stratégiques . . . . .	104
5.4.1. Cycle de vie technologique et conditions d'entrée . . . . .	104
5.4.1.1. Cycle de vie du produit, de la technologie, et cycle industriel . . . . .	105
5.4.1.2. Coûts et conditions d'entrée dans les différentes phases du cycle de vie technologique . . . . .	108
5.4.2. Cycle de vie technologique et alliances stratégiques . . . . .	109
5.5. Dissuasion stratégique à l'entrée et course technologique . . . . .	110
5.5.1. Concurrence <i>versus</i> compétition ? . . . . .	111
5.5.2. La compétition pour l'innovation . . . . .	112
5.5.2.1. L'innovation comme course avec ligne d'arrivée fixe . . . . .	112
5.5.2.2. L'innovation comme course (au trésor) à étapes . . . . .	113
5.5.3. L'introduction des phénomènes de coopération entre entreprises . . . . .	114
5.5.3.1. L'introduction de la coopération dans la course technologique . . . . .	114
5.5.3.2. Extension du modèle de Fudenberg <i>et al.</i> : coopération et non-coopération des firmes . . . . .	116
5.6. Dissuasion stratégique d'entrée, alliances et course au brevet . . . . .	117
5.6.1. Prémption de l'innovation par un monopoleur sur un marché . . . . .	117
5.6.2. Prémption de brevet, conditions d'entrée et <i>joint-ventures</i> . . . . .	118
5.7. Conclusion . . . . .	120

## **Chapitre 6. De la coopération à la coopération . . . . . 121**

6.1. Introduction . . . . .	121
6.2. Origine du concept de la coopération . . . . .	122
6.3. Déterminants théoriques de la coopération : des emprunts à la théorie des jeux. . . . .	123
6.4. De la coopération aux réseaux interorganisationnels. . . . .	128
6.5. Coopération et relations dyadiques . . . . .	131

6.6. Coopétition et plateformes technologiques . . . . .	132
6.7. Conclusion . . . . .	133

## **Chapitre 7. Les déterminants théoriques de la coopération interentreprises : l'approche RBV . . . . .**

135

7.1. Introduction . . . . .	135
7.2. Le renversement du paradigme « classique » du management stratégique : les écoles du management stratégique. . . . .	135
7.3. L'intention stratégique. . . . .	137
7.3.1. Quels liens avec la théorie des coûts de transaction ? . . . . .	138
7.3.2. Un rapprochement possible avec la théorie de l'agence ? . . . . .	139
7.4. Les extensions de la RBV . . . . .	140
7.4.1. Le courant KBV . . . . .	141
7.4.2. Les compétences . . . . .	141
7.4.3. Les capacités dynamiques . . . . .	143
7.5. Les approches de la RBV . . . . .	145
7.5.1. L'avantage du premier entrant . . . . .	145
7.5.2. L'avantage concurrentiel durable <i>versus</i> transitoire (temporaire). . . . .	146
7.6. Alliances et RBV . . . . .	146
7.7. Conclusion . . . . .	149

## **Chapitre 8. Multinationalisation des entreprises, coopération et réseaux interorganisationnels territorialisés . . . . .**

151

8.1. Introduction . . . . .	151
8.2. Les déterminants théoriques de la dynamique d'internationalisation . . . . .	152
8.2.1. Des approches théoriques multiples. . . . .	152
8.2.2. L'arbitrage entre les différentes modalités de pénétration des marchés étrangers . . . . .	157
8.3. Multinationalisation des entreprises et théorie des coûts de transaction . . . . .	159
8.3.1. L'application de la théorie des coûts de transaction aux <i>Equity joint-ventures</i> : l'analyse d'Hennart. . . . .	159
8.3.2. L'introduction de la variable temps . . . . .	161
8.4. Alliances stratégiques et théorie éclectique de la production. . . . .	162
8.4.1. Paradigme éclectique : l'identification d'avantages multiples ? . . . . .	162

8.4.2. L'apport réel de la théorie éclectique aux alliances interfirmes . . . . .	165
8.4.3. Les prolongements du paradigme OLI . . . . .	166
8.4.4. Théorie synthétique et alliances stratégiques. . . . .	167
8.4.5. Avantages comparatif et compétitif, et accords de coopération internationale : les analyses empiriques . . . . .	169
8.5. Coopération interentreprises internationale et réseaux territorialisés . . . . .	170
8.5.1. Avantage comparatif, compétitif et « avantage régional » . . . . .	170
8.5.2. L'essor des systèmes industriels localisés . . . . .	171
8.5.3. Clusters et internationalisation des entreprises : quelles dynamiques ? . . . . .	172
8.6. Conclusion . . . . .	175

## **Chapitre 9. Evolution des alliances stratégiques dans un contexte de transformation numérique. . . . . 177**

9.1. Introduction . . . . .	177
9.2. Le secteur spatial . . . . .	177
9.2.1. Les spécificités du secteur spatial . . . . .	178
9.2.1.1. Les caractéristiques des produits spatiaux . . . . .	178
9.2.1.2. Un investissement massif en actifs immatériels. . . . .	178
9.2.1.3. Des barrières à l'entrée et à la sortie élevées . . . . .	179
9.2.2. Structure et dynamique de l'offre dans l'industrie spatiale : de nombreuses alliances . . . . .	180
9.2.2.1. Les années 1980 : le consortium, une forme privilégiée de coopération . . . . .	180
9.2.2.2. Les années 1990-2000 : accélération du processus de restructuration de l'industrie spatiale à travers le renouvellement et le développement de nouvelles alliances. . . . .	182
9.2.2.3. La décennie 2010 : de nouveaux enjeux technologiques et concurrentiels. . . . .	184
9.3. Le secteur de la e-santé : vers un nouvel écosystème ? . . . . .	185
9.3.1. La e-santé : un concept encore ambigu ? . . . . .	186
9.3.2. Le marché de la e-santé : vers la multiplicité des acteurs ? . . . . .	187
9.3.3. Le marché de l'IoT ( <i>Internet of Things</i> ) : les données au cœur de la chaîne de valeur. . . . .	188
9.3.4. L'intensification des pratiques collaboratives interentreprises dans l'écosystème de la e-santé . . . . .	189
9.4. L'industrie des consoles et jeux vidéo. . . . .	192
9.4.1. Un marché oligopolistique très concurrentiel . . . . .	193

---

9.4.1.1. Nintendo ou la stratégie d'un <i>pure player</i> . . . . .	193
9.4.1.2. Sony : un leader longtemps incontesté . . . . .	194
9.4.1.3. Microsoft : un rival de taille . . . . .	195
9.4.2. De nombreuses alliances entre fabricants de consoles et éditeurs de jeux vidéo . . . . .	196
9.4.2.1. Des alliances encore limitées entre tous les acteurs du secteur . . . . .	198
9.4.2.2. La mise en évidence de pratiques coopétitives ? . . . . .	199
<b>Bibliographie</b> . . . . .	<b>201</b>
<b>Index</b> . . . . .	<b>233</b>