

Table des matières

Introduction	13
Chapitre 1. Des formes traditionnelles de la coopération à de nouvelles pratiques collaboratives	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
Chapitre 4. Théorie de l'agence et alliances stratégiques	77
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
Chapitre 5. Alliances stratégiques en R&D et pouvoir de marché	97
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
Bibliographie	201
Index	233