

Table des matières

Préface	1
Wim VANHAVERBEKE	
Introduction	5
Chapitre 1. L'Open Innovation, ou innovation collaborative, entre clients et fournisseurs	11
1.1. Gérer les interactions client-fournisseur en <i>Open Innovation</i>	13
1.1.1. Sourcer l' <i>Open Innovation</i> , ou sélectionner le partenaire et le moment de son implication	14
1.1.1.1. À quel moment impliquer un fournisseur dans un projet d'innovation ?	14
1.1.1.2. Quel fournisseur impliquer dans le projet ?	15
1.1.2. Configurer la relation pour le projet d'innovation	18
1.1.2.1. Quel contrat mettre en place ?	18
1.1.2.2. Comment organiser la coordination interentreprises ?	20
1.1.3. Gérer l'implication du fournisseur dans le projet	22
1.1.4. Le rôle pivot des achats dans l' <i>Open Innovation</i>	24
1.2. La dynamique d'une coopération client-fournisseur en innovation	27
1.2.1. Les effets de l'expérience sur le couple client-fournisseur	29
1.2.2. L'évolution des relations interentreprises	30
1.2.2.1. L'approche « cycle de vie » de la relation	31
1.2.2.2. L'approche « téléologique » de la relation	33
1.2.3. L'évolution de l'environnement de la relation au cours du temps	35
1.2.4. En conclusion, un besoin de grille de lecture des dynamiques de l' <i>Open Innovation</i>	36

Chapitre 2. Conditions et impacts de la gouvernance de l'Open Innovation client-fournisseur	39
2.1. Un étalon : la performance de la relation	41
2.1.1. La performance	41
2.1.2. Trois niveaux de performance mesurés dans les relations d'Open Innovation client-fournisseur en France.	43
2.2. La gouvernance de la relation : éléments, formes et influence sur la performance	44
2.2.1. Les éléments de la gouvernance de l'Open Innovation client-fournisseur et leur influence sur la performance.	44
2.2.1.1. Les contrats	45
2.2.1.2. Les mécanismes de gestion	50
2.2.1.3. Les ressources humaines impliquées	56
2.2.2. La gouvernance de l'Open Innovation, un composite complexe	57
2.2.2.1. La gouvernance de type « non structuré »	59
2.2.2.2. La gouvernance de type « projet R&D »	60
2.2.2.3. La gouvernance de type « partenariat exclusif »	61
2.2.2.4. La gouvernance de type « partenariat élaboré »	62
2.3. L'atmosphère de la relation : éléments, formes et influence sur la gouvernance et la performance	63
2.3.1. Les composants de l'atmosphère d'une relation interentreprises et leurs liens avec la performance et la gouvernance	64
2.3.1.1. La confiance.	64
2.3.1.2. L'asymétrie d'interdépendance ou le déséquilibre des pouvoirs dans la relation	67
2.3.1.3. La familiarité dans la dyade	70
2.3.2. Les quatre atmosphères de l'Open Innovation client-fournisseur et leur performance.	71
2.3.2.1. L'atmosphère « défi »	72
2.3.2.2. L'atmosphère « seigneurie »	73
2.3.2.3. L'atmosphère « vassalité »	74
2.3.2.4. L'atmosphère « harmonie ».	74
2.3.3. Quelles atmosphères pour quelles gouvernances de l'Open Innovation ?	74
2.3.3.1. Les atmosphères de la gouvernance « non structurée »	75
2.3.3.2. Les atmosphères de la gouvernance « projet R&D »	75
2.3.3.3. Les atmosphères de la gouvernance « partenariat exclusif »	76
2.3.3.4. Les atmosphères de la gouvernance « partenariat élaboré »	76

2.4. Le projet d'innovation et son influence sur la gouvernance	77
2.4.1. Maturation de l'innovation et évolution de la gouvernance	77
2.4.2. Quelles gouvernances pour quels stades de maturité ?	79
2.5. Des formes de gouvernance à privilégier selon l'atmosphère de la relation et la maturité du projet d'innovation	80

Chapitre 3. La dynamique de l'interaction client-fournisseur en innovation : chronique et analyse d'une coopération 85

3.1. Le contexte de la collaboration	86
3.1.1. Delcar : une division d'un équipementier automobile	86
3.1.2. Delta : un projet d'innovation au cœur de la relation	88
3.2. Chronique d'une collaboration d'innovation client-fournisseur	93
3.2.1. À la découverte de la relation	93
3.2.1.1. La génération de la coopération : contexte et moyens	96
3.2.2. L'exploration des possibles	99
3.2.2.1. L'exploration de la coopération : premiers échanges et questions	110
3.2.3. Un faux départ	113
3.2.3.1. Un point d'inflexion dans la relation	115
3.2.4. L'exploration d'une collaboration potentielle	116
3.2.4.1. Suite de l'exploration : construction de la coopération	132
3.2.5. Passage du jalon ouvrant la porte à la collaboration	135
3.2.5.1. Suspension de la relation avec MixMat	138
3.2.6. La négociation d'un accord	140
3.2.6.1. Épisode de négociation-contractualisation	149
3.2.7. Lancement de la collaboration autour de Delta	152
3.2.7.1. Épisode de lancement de la réalisation	156
3.2.8. Un retard pressant	158
3.2.8.1. Le retard et sa gestion, bouleversement apparent ou épiphanie de la relation ?	170
3.2.9. Une ligne (pas si) droite jusqu'à la livraison	172
3.2.9.1. Fabrication suivie de l'outil	184
3.2.10. L'aboutissement de la coopération	186
3.2.10.1. Dernier épisode de la coopération : la livraison	191
3.3. Retours sur la collaboration : l'apport de l'approche relationnelle aux approches « cycle de vie » et « téléologique » de la dynamique des coopérations interentreprises	192

3.3.1. Un modèle de lecture des dynamiques.	193
3.3.2. Le lien confiance-contrôle en <i>Open Innovation</i>	196
3.3.3. Les apprentissages et l'échange dans la vie réelle.	199
3.3.4. Les sources et dynamiques de la performance	200
Conclusion	203
Bibliographie	211
Index	227