

LES RESEAUX INTERENTREPRISES : UNE COMPARAISON BIBLIOMETRIQUE FRANCO-AMERICAINE

Marlène ITURRIA

DoctoranteS, CRET-LOG

Université de la Méditerranée, Aix-Marseille II

iturria.marlene@libertysurf.fr

Charlotte PINOTEAU

Doctorantes, CRET-LOG

Université de la Méditerranée, Aix-Marseille II

charlotte_pinoteau@hotmail.com

Gilles GUIEU

Professeur des Universités, IAE de Valenciennes

Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis,

Laboratoire LARIME, guieu@club-internet.fr

Résumé

Les réseaux interentreprises sont un thème important de la littérature actuelle en stratégie. Grâce à des méthodes bibliométriques, cet article propose un examen comparatif du traitement des réseaux dans deux supports phares des mondes francophone et anglophone de la recherche en stratégie : un numéro spécial « Strategic Networks » du Strategic Management Journal, et les communications relatives aux « relations inter-entreprises » de la conférence 2000 de l'Association Internationale de Management Stratégique.

Mots-clés : management stratégique – réseaux d'entreprises – scientométrie – bibliométrie – comparaison internationale

Introduction

Les réseaux interentreprises sont un phénomène ancien et pourtant toujours d'actualité. Ce dernier siècle a vu en effet nombre de phénomènes alternatifs de centralisation et de décentralisation. Certains parlent même d'effet de mode.

Face aux changements de l'environnement et de la dynamique de la concurrence, de nouvelles formes d'organisation ont été avancées pour répondre à ces nouveaux défis. Dans les différentes solutions possibles, les modes d'organisation (entreprise virtuelle, constellation, entreprise réseau, etc.) basés sur des coopérations interentreprises se sont fortement développés mettant, par la même occasion, en avant ces mécanismes de coopération. Il est désormais possible de considérer que « *le choix de coordination des activités et des transactions économiques et industrielles ne se pose pas en termes d'alternative entre marché et hiérarchie mais par référence à trois solutions de base : marché, hiérarchie et coopération entre firmes* » (DESREUMAUX, 1996). Important dans les pratiques stratégiques des firmes, le réseau est également dominant dans les préoccupations des chercheurs (BOISSIN, CASTAGNOS, GUIEU, 2000, 2001, 2003).

Nous allons tenter, à travers une étude bibliométrique, de confronter la littérature américaine à la littérature française et ainsi déceler d'éventuelles divergences et/ou convergences des courants de pensée et de leurs auteurs.

Cette analyse bibliométrique a été réalisée à partir de deux sources représentatives des débats théoriques :

- La IX^{ème} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, organisée à Montpellier les 24-25-26 Mai 2000. Les 15 communications retenues correspondent au thème « relations interentreprises ».

- Le numéro spécial « Strategic Networks » de la revue *Strategic Management Journal*, volume 21, Mars 2000, regroupant 10 articles.

Distribution historique des références

Les articles analysés présentent 739 références bibliographiques dans la littérature française et 580 références dans la littérature américaine. On relève trois couches de sédimentation bibliographique (Fig. 1). Les références historiques antérieures à 1960 représentent 4.2 % des citations pour la littérature française et 1.4% pour la littérature américaine. Un deuxième niveau de citations, représentant 67.9 % des citations des articles de l'AIMS et 59 % des citations du *Strategic Management Journal*, correspond à l'émergence des études sur les réseaux au début des années 70 (avec notamment Coase et Williamson) et à leur développement à travers les publications de Doz, Van de Ven, Levinthal, Hamel, Powell, Eccles, Kogut, Nohria. Les travaux récents constituent le front de recherche auquel appartiennent Khanna, Gulati et Dyer. Ce niveau représente 27.9 % des citations françaises et 39.6 % des américaines.

Les structures historiques des deux littératures présentent une tendance générale similaire. Toutefois, les auteurs français s'appuient davantage sur des articles et ouvrages publiés dans les années 1991-95 tandis que les américains se réfèrent à des publications plus récentes et plus nombreuses.

Cette différence tient aux rattachements théoriques revendiqués de part et d'autre : littérature stabilisée de nature théorique (coûts de transaction, processus stratégique, réseaux sociaux) pour la recherche francophone, littérature de front de recherche, centrée sur l'objet-réseau, pour la recherche anglo-saxonne.

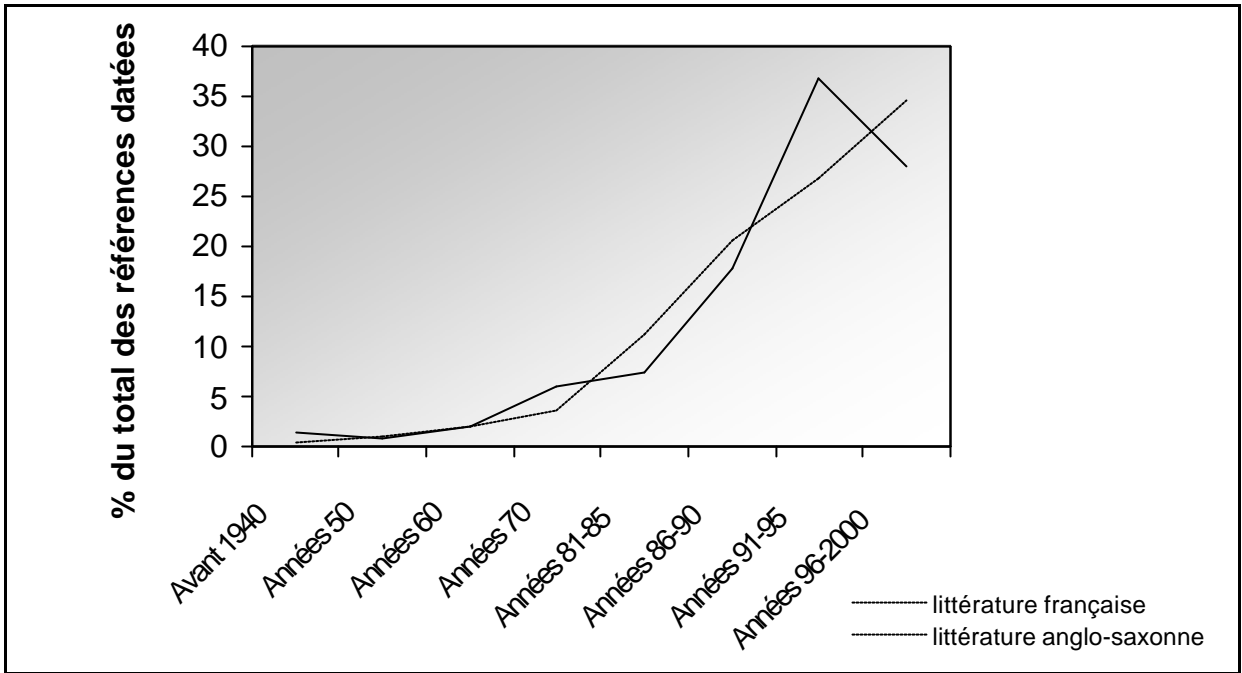


Fig. 1 : Structure historique des références bibliographiques

Examen des auteurs cités

Le choix de mentionner un auteur dans une bibliographie n'est pas le fruit du hasard mais traduit au contraire, de la part de l'auteur de l'article, un choix de représentation de son champ de recherche (LATOURE, 1989). L'examen des citations permet d'identifier les références omniprésentes spécialisées. L'analyse bibliographique de 15 articles français et de 10 articles américains a permis de recenser plus de 1000 auteurs.

A partir de ce recensement, une hiérarchie des auteurs a été établie (Tableau 1). L'analyse du tableau met en exergue respectivement Koenig G, Van de Ven, Ring, Doz, et Gulati, Nohria, Dyer, comme auteurs prédominants de la littérature française et américaine.

Gérard Koenig, agrégé en Sciences de Gestion, préside le cercle doctoral francophone de gestion et le Conseil scientifique de l'AIMS. Ses recherches s'inscrivent pour l'essentiel dans le champ du management stratégique : *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise* (1987),

Management stratégique : visions, manœuvre, tactiques (1990), *Management stratégique : paradoxes, interactions et apprentissage* (1996).

Yves Doz, professeur à l'INSEAD et spécialiste de la gestion de l'innovation et de la technologie, s'intéresse aux alliances stratégiques et montre que les frontières entre collaboration et compétitivité deviennent de plus en plus floues : « The evolution of cooperation in strategic alliance : initial conditions of learning process » (1996), "Alliance advantage" avec Hamel (1998) et "From intent to outcome" (1998).

Les recherches de **Andrew H. Van de Ven et Peter Smith-Ring**, professeurs à l'école de management Carlson, Université du Minnesota, portent notamment sur le rôle de la confiance dans les relations interorganisationnelles. Van de Ven porte son attention sur les manières dont se développent les innovations, les relations interorganisationnelles et les méthodes. Smith Ring étudie plus particulièrement les processus pour manager les alliances stratégiques. « Developmental processes of cooperative interorganizational

cooperation » (1994) et «Structuring organizations» (1992) sont leurs principales publications.

Auteurs cités dans le SMJ « Strategic Networks », mars 2000	Auteurs cités dans les communications à l'AIMS, mai 2000	Nombre d'articles citant	Nombre total de citations
Gulati		10	40
Nohria		10	26
Dyer		10	21
Kogut		9	25
Singh		9	16
Khanna		9	15
Powell		8	15
Teece		8	10
Levinthal		7	9
Koput, Smith-Doer		7	7
Baum		6	14
	Koenig G	6	11
	Van de Ven	6	10
Burt, Eccles	Ring,	6	9
Garcia-Pont, Hamel, Winter	Doz	6	8
Ahuja, Williamson		6	7
Lawrence, Gomes-Casseres, Nobeoka		6	6
Stuart		5	12
Zaheer A		5	11
Doz		5	10
Silverman	Williamson	5	8
Mowery	Mintzberg, Powell	5	7
Kale, Nelson		5	6
Crackhardt, Prahalad, Rowley		5	5
	Dyer, Hamel	4	7
	Eccles, Friedberg, Granovetter, Porter, Weick	4	6
	Barney, Bidault, Boyer, Ingham, Lazega, Tyler	4	5
	Jarillo, Coriat, Crozier, Hakansson, Koenig C, Johanson, March, Miles, Paché, Singh, Wacheux	4	4

Dans ses principaux travaux dont *"Alliances and networks"* -Strategic management journal (1998) et *"The dynamics of learning alliances: Competition cooperation and relative scope"* Strategic Management Journal (1998), T.Khanna, N.Nohria, **Ranjay Gulati**, de la Kellogg Graduate School of Management, Illinois aux Etats-Unis, porte une attention particulière à la

dimension stratégique des réseaux inter-organisationnels et à leur structure sociale.

Nitin Nohria, de la Graduate School of Business Administration, de l'Université d'Harvard à Boston est le plus souvent cité pour ses articles *"Global strategic linkages and industry structure"*- SMJ (1991), Garcia-Pont et *"Networks and organizations"*- Harvard business school press (eds) (1992), Eccles.

J.H.Dyer est professeur à la Marriott School of Management, Brigham Young University,

Utah. Dans son article écrit en co-citation avec Nobeoka, "Creating and managing a high performance knowledge-sharing"(2000), Dyer met en évidence l'importance d'un réseau basé sur le partage de la connaissance. En 1998, il publie dans l'Academy of Management Review, avec H.Singh: "The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage".

Les articles des auteurs les plus fréquemment cités – dont la puissance de certains n'est pas à négliger - relèvent donc aussi bien du management, de la stratégie que des relations inter-organisationnelles ou bien des connaissances. Cette hiérarchie met à nouveau en évidence le fait que les principales références de la revue américaine sont plus récentes que celles de la littérature française.

Quelle structuration du thème des réseaux ?

La structuration d'une discipline apparaît en passant de l'analyse du palmarès des citations à l'examen des co-citations entre les auteurs les plus fréquemment évoqués. L'indice d'inclusion (CALLON, LAW, RIP, 1986) rapporte le nombre de cooccurrences (Rij) de deux auteurs (i et j) dans les bibliographies à l'occurrence la plus faible de l'un des deux auteurs (i ou j). En d'autres mots, un tel indice signale la probabilité conditionnelle de trouver un auteur (i) dans une bibliographie quand un autre (j) est cité. Les représentations arborescentes des résultats de ces analyses de co-citation ont été réalisées à partir du calcul des indices d'inclusion significatifs (Fig. 2 et 3). Pour les articles français, le seuil significatif est de 50%, pour les articles anglo-saxons, le seuil pertinent est de 80%.

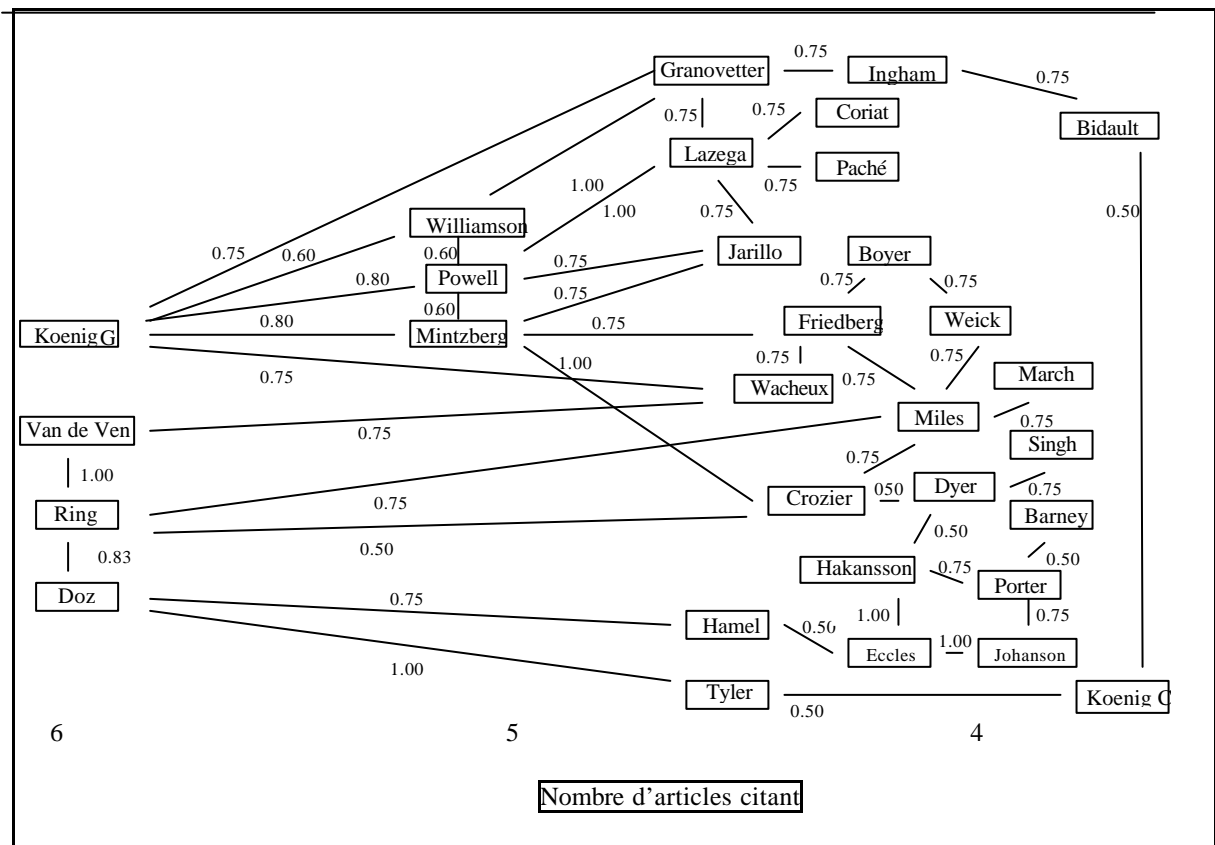


Fig. 2 : Structure arborescente des auteurs les plus cités de la littérature française

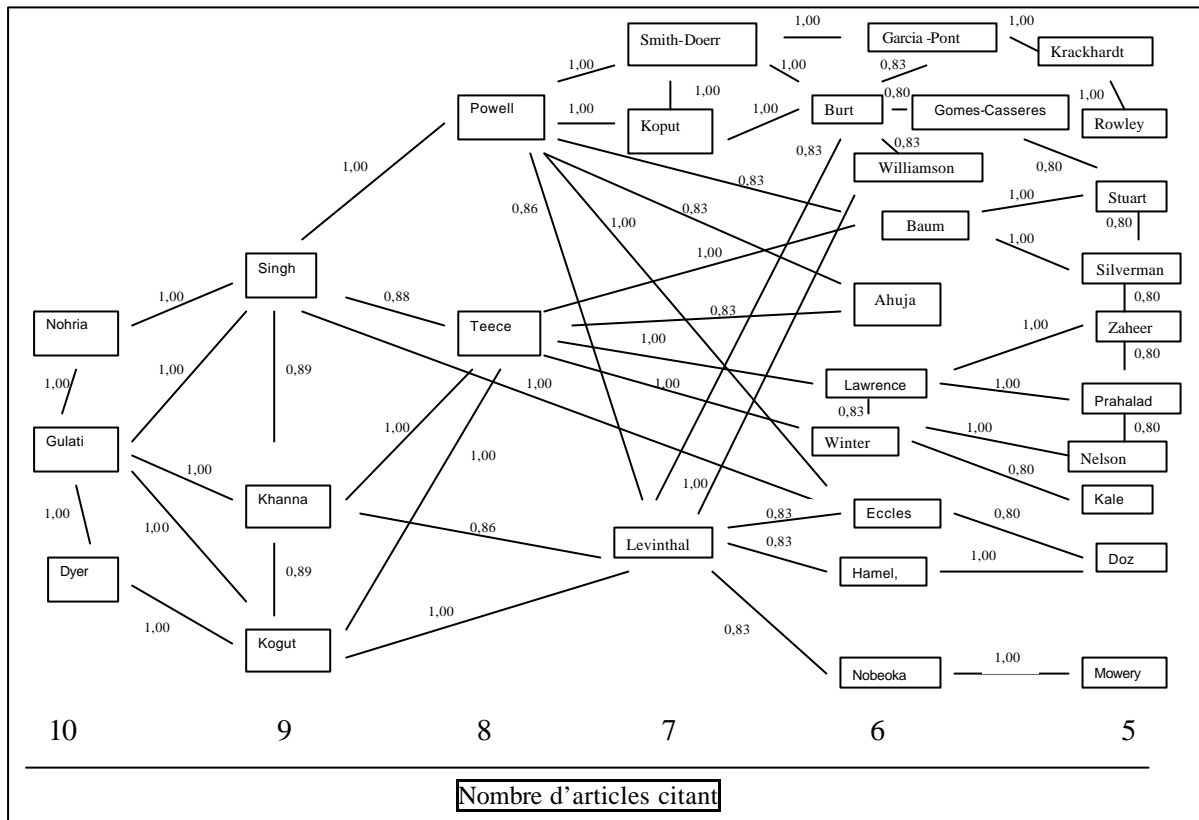


Fig. 3 : Structure arborescente des auteurs les plus cités de la littérature américaine

Relations inter-firmes et réseaux : quel ancrage théorique ?

L'analyse bibliométrique pratiquée révèle la concentration du champ disciplinaire des réseaux. Cependant, celle-ci repose seulement sur la comparaison de deux sources d'articles et n'a donc nullement la prétention d'être la représentation exhaustive de la réflexion scientifique sur ce thème.

L'attrait qu'exerce l'alliance s'exprime en stratégie par une myriade de courants théoriques présents dans les bibliographies

analysées. Il n'apparaît pas de théorie dominante de la coopération inter-entreprise. Il est même difficile d'y trouver un modèle intégrateur qui soit en mesure d'expliquer le phénomène dans son ensemble.

Les réseaux interentreprises sont un phénomène organisationnel appréhendé sous plusieurs aspects. La figure 4 présente les grands traits de ces approches conceptuelles et objets d'étude identifiés dans les arborescences de co-citations. Leurs principaux tenants sont détaillés ci-dessous, à travers l'analyse des travaux les plus cités de chaque école.

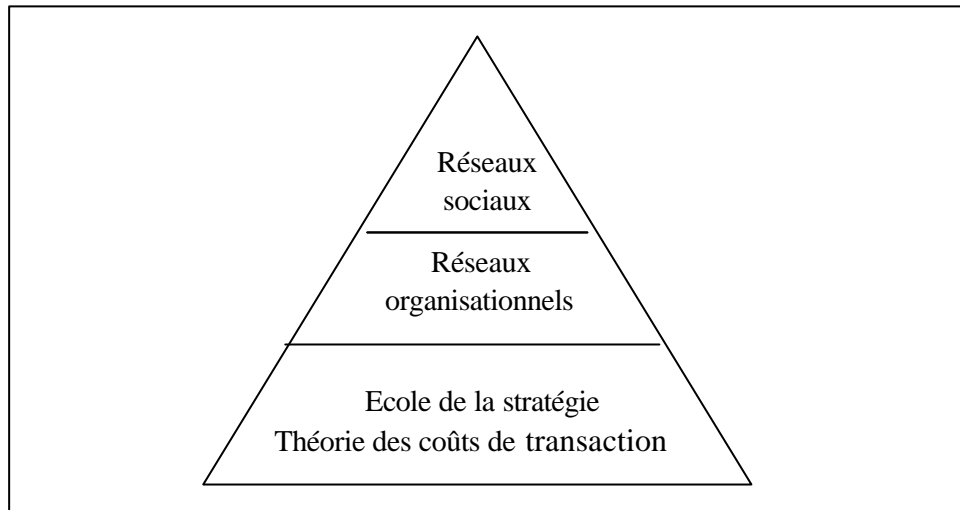


Fig. 4 : Typologie des approches conceptuelles

La théorie des coûts de transaction :

Coase (« The nature of the firm » (1937)) propose que ces coûts peuvent être fortement réduits lorsque les transactions sur le marché sont remplacées par une coopération des acteurs concernés à l'intérieur d'une firme où l'entrepreneur coordinateur dirige la production. Dans ce cas, les transactions ne sont plus réglées par le système de prix mais par voie d'autorité c'est-à-dire par une structure organisationnelle que Coase appelle hiérarchie. Il ne tient nullement compte des formes d'organisation intermédiaire.

Williamson (1987) s'est intéressé plus récemment aux divers modes de relations qui se situent à mi-chemin entre les deux extrêmes que sont le Marché et la Hiérarchie.

Si la théorie des coûts de transaction permet d'étudier des procédures de coopération entre firmes dans un cadre d'activités complémentaires, elle ne permet pas de comprendre les motifs de coopération horizontale.

De plus, cette théorie suppose que les firmes emploient le mode par lequel des coûts de production et de transaction atteint un seuil minimum (KOGUT, 1988). Cette interprétation économique ne permet pas

d'expliquer les intentions stratégiques des alliés. Plusieurs auteurs ont analysé la question des alliances stratégiques sur la base de cette théorie (THORELLI, 1986), largement dominante dans les deux populations étudiées (AIMS 2000 et *SMJ*).

L'école de la stratégie

Le courant stratégique initié par Miles et Snow (1986) est avant tout engagé dans une démarche d'identification des différentes formes organisationnelles et stratégies réticulaires. Pour ce courant, l'alliance stratégique est prioritairement en quête de synergie.

Kogut (1988) constate que la stratégie d'entreprise s'est développée comme un art de l'affrontement en atmosphère concurrentielle. La stratégie puise largement son inspiration dans le discours militaire (JOFFRE et KOENIG, 1992). Il en va de même pour les alliances stratégiques.

Hamel, Doz et Prahalad (1989) considèrent les alliances stratégiques comme une forme déguisée de compétition. Pour eux, les alliances s'avèrent être une nouvelle forme de concurrence, voire une arme concurrentielle, un leurre destiné à attirer le partenaire dans un piège délibérément mis en place pour l'étouffer.

L'approche des réseaux organisationnels

En dehors de Coase et Williamson, plusieurs auteurs insistent sur le fait que la coopération n'est pas une forme d'organisation intermédiaire entre la firme et le marché mais une forme alternative aux transactions de marché.

Jarillo (1988) qualifie de stratégique les réseaux en les conceptualisant comme un troisième mode d'organisation en plus du marché et de la firme. Pour lui, ces réseaux peuvent être utilisés par les gestionnaires et les entrepreneurs pour positionner leurs firmes dans une position concurrentielle plus forte.

Comme l'indique Gugler (1991), l'approche des réseaux organisationnels permet de mieux comprendre un phénomène qui conditionne la compétitivité des firmes ainsi que la structure de la concurrence. Cependant, cette approche pose la problématique de l'identification et de la délimitation des réseaux (Gugler 1991, Borys et Jemison 1989).

Le réseau interorganisationnel relève d'une construction volontaire. On y distingue un courant socio-économique fortement marqué par la théorie des transactions (Thorelli, Jarillo et Powell) et une approche en termes de relation stratégie-structure (Miles et Snow) dont les concepts ne sont pas éloignés du courant précédent.

L'approche de l'apprentissage organisationnel et des réseaux sociaux

En discutant des *joint-ventures*, Kogut (1988) explique qu'elles sont mises sur pied pour faciliter l'apprentissage organisationnel. Selon lui, les firmes possèdent un patrimoine de connaissances et les frontières de celles-ci empêchent leur diffusion.

Il n'y a pas de modèle unificateur de ces interrogations sur l'apprentissage.

L'entreprise est analysée dans un réseau social et suppose la préexistence de relations à la création d'un réseau (GRANOVETTER 1985, GULATI 1998). Se sont développés les travaux sur l'encastrement, critiques à l'égard du paradigme transactionnel (Granovetter), et les travaux issus du marketing industriel et du groupe IMP (Håkansson, Johanson et Mattson), travaux paradoxalement plus présents dans les communications francophones qu'ils ne le sont dans le numéro spécial du *Strategic Management Journal* consacré aux réseaux, coordonné par Gulati, qui est l'un des principaux meneurs d'une analyse réticulaire de la stratégie.

Ring, Van de Ven, Granovetter et Powell soulignent l'importance de la confiance et du développement des liens interpersonnels.

A.Desreumaux fait apparaître les limites des analyses selon la logique stratégie-structure et en termes de configuration organisationnelle. Il montre que les formes d'organisation sont variées et souvent hybrides.

Cette approche prend de plus en plus d'ampleur, et ce notamment grâce aux nombreux articles publiés par Nohria et Gulati. Ces auteurs abordent les réseaux inter-organisationnels d'un point de vue stratégique et portent un intérêt particulier aux pratiques managériales susceptibles d'accroître leur performance.

Conclusion

Certes, les bases de données mobilisées ne sont que des échantillons des publications consacrées aux réseaux. Certes, les effets de pouvoir et de notoriété renforcent le classement de certains auteurs référencés. Certes, les deux populations sont de nature différente (articles de la revue phare de la discipline d'une part, communications de recherche en cours d'autre part). Malgré ces insuffisances, cette première analyse montre une structuration différenciée des débats de

recherche, intégrant théories économiques (coûts de transaction notamment) et lectures socio-organisationnelles (processus, réseaux sociaux, psychologie des organisations, etc.) dans le monde francophone, mêlant essentiellement des ancrages économiques (coûts de transaction, ressources et compétences) dans le monde anglophone.

En management, le terme « réseau stratégique » désigne une forme d'organisation, un objet d'étude qui éclaire sur la nature même des organisations et sur leur évolution. Mais si la plupart des chercheurs en gestion utilisent depuis plus de dix ans ce terme proposé par Jarillo en 1988, ils se sont peu interrogés sur les implications de ce qui est autant une perspective d'analyse qu'un objet d'étude. Le concept de réseau d'entreprises est donc sujet à interprétations et développements distincts selon le point de vue adopté.

Les études menées jusqu'alors se sont davantage préoccupées des raisons liées à leur formation que de la maîtrise des relations interorganisationnelles qu'ils impliquent. Les développements autour du contrôle des réseaux ont été la plupart du temps traités en annexe des problématiques plus générales, essentiellement économiques, sociologiques et stratégiques. Nombreux sont les chercheurs qui constatent la faiblesse des travaux consacrés au contrôle des réseaux (NOHRIA 1992, WHITE 1992, PARK 1996, DESREUMAUX 1996). L'adoption d'une perspective réticulaire de la stratégie (GULATI, NOHRIA, ZAHEER, 2000) pourrait favoriser le renforcement de tels travaux.

Références

BOISSIN, J.-P., J.-C. CASTAGNOS et G. GUIEU « **La recherche en stratégie sur les alliances et la coopération** ». In : Froehlicher, T., A. Kuhn et G. Schmidt, *Compétences relationnelles et métamorphoses des organisations*. Paris : ESKA, chapitre 2, p. 21-43, 2000.

_____. « **Stratégie d'entreprise et organisation industrielle : pratiques de recherche** », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 91, p. 25-54, 2001.

_____. « **Recherche en stratégie : l'importance des ressources et des compétences** ». Communication à la XIIème conférences de l'AIMS, Tunis. A paraître, 2003.

BORYS et Jemison D.B. « **Hybrid arrangements as strategic alliances: theoretical issues in organizational combinations** », *Academy of Management Review* 14, p. 34-249, 1989.

CALLON, M., J. Law et A. Rip *Mapping the dynamics of science and technology*. Londres : Macmillan, 1986.

DESREUMAUX A. « **Nouvelles formes d'organisation et évolution de l'entreprise** » *Revue Française de Gestion*, janvier-février, 1996.

GRANOVETTER M. « **Economic action and social structure: the problem of embeddedness** » *American Journal of Sociology* 91(3), p. 481-510, 1985.

GUGLER *Les alliances stratégiques transnationales*. Fribourg (Suisse) : Editions universitaires.

GULATI, R. « **Alliances and networks** » *Strategic Management Journal* 19(4), p. 293-317, 1998.

GULATI, R., N. NOHRIA et A. ZAHEER « **Strategic networks** », *Strategic Management Journal*, vol. 21, n° 3, p. 203-215, 2000.

HAMEL, G., Y. DOZ et G.K. PRAHALAD « **Collaborate with your competitors and win** » *Harvard Business Review* 67(1) p. 133-139, 1989.

JARILLO, J.C. « **On strategic networks** » *Strategic Management Journal* 9(1), p. 31-41, 1988.

JOFFRE, P. et G. KOENIG *Gestion stratégique, l'entreprise, ses partenaires-adversaires et leur univers*. Paris: Litec, 1992.

KOGUT B. « **Joint ventures: theoretical and empirical perspectives** » *Strategic Management Journal* 9(4), p. 319-332, 1988.

LATOUR B. *La science en action*, Paris : La Découverte, 1989.

MILES, R.E. et C.C. Snow « **Organizations: new concepts for new forms** » *California Management Review* 28(3) p. 62-73, 1986.

NOHRIA N. « **Is a network perspective a useful way of studying organizations?** », in N. Nohria et R.C. Eccles (éds), *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston: Harvard Business School Press, p. 1-22, 1992.

PARK « **Managing an interorganizational network, a framework of the institutional mechanism for**

network control”, *Organization Studies* 17(5) p. 795-824, 1996.

THORELLI, H. « **Networks: between markets and hierarchies** », *Strategic Management Journal* 7(1), p. 37-51, 1986.

WHITE, H. « **Agency as control in formal networks** », in N. Nohria et R.C. Eccles (éds),

Networks and Organizations: Structure, Form and Action. Boston: Harvard Business School Press, 1992.

WILLIAMSON « **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relations contracting** » *Economy and Society*, 16(3) p. 405-439, 1987

Annexe

Auteurs	Titre de l'article
Association Internationale de Management Stratégique, Conférence de Montpellier, mai 2000	
S.Dameron-Fonquarnie	Processus de coopération dans l'organisation : construction d'une grille de lecture appliquée au cas d'une équipe projet
M.Attarça	Un modèle conceptuel du lobbying pratiqué par les entreprises
C.Mothe et M.Ingham	La confiance au sein de coopérations interfirmes
C.Donada et B.Garrette	Partenariat vertical et gain coopératif : une étude empirique de l'impact du partenariat sur la performance des fournisseurs dans l'industrie automobile.
P.Very et D.Schweiger	Acquérir chez soi ou à l'étranger : problèmes rencontrés et solutions mises en oeuvre
M.Salgado	Influence des architectures organisationnelles sur la performance et l'évolution des coopérations interentreprises
F.Bergeron, D.Poulin et S.Ellouz	Les technologies de l'information : un synonyme d'alliance réussie
P.Monin	Contrats psychologiques, justice organisationnelle, et identification sociale dans les équipes dirigeantes des alliances stratégiques internationales
B.Dussuc	Une vision processuelle des réseaux d'entreprises
F.Deltour	De l'usage des réseaux en administration : le cas d'un réseau professionnel par intranet
A.Eggricxx	L' « institutionnalisation » d'un réseau : le cas de Camdid
C.Leyronas et S.Sammut	Le réseau, processus organisé et organisant de la création et du démarrage des petites entreprises ?
N.Ketata, D.Poulin et O.Kettani	Les déterminants de l'avantage concurrentiel de l'entreprise réseau
V.Vissac-Charles	Caractérisation de projets-types à partir de l'analyse des réseaux technico-économiques et évolution des interactions projets/entreprises
R.Dumoulin et X.Lecocq	Réseau interorganisationnel : pour un changement de paradigme. Contribution à une analyse multi-niveaux en Sciences de Gestion
Strategic Management Journal, Volume 21, special issue "Strategic Networks", mars 2000	
R. Gulati, N. Nohria, A. Zaheer	Strategic networks
P. Kale, H. Singh, H. Perlumutter	Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: building relational capital
Y. L. Doz, P. M. Olk, S. Ring	Formation processes of R&D consortia: Which path to take? Where does it lead?
J. A. C. Baum, T. Calabrese, S.Silverman	Don't go it alone: alliance network composition and startup's performance in Canadian biotechnology
N. Anand, T. Khanna	Do firms learn to create value? The case of alliances
G. Ahuja	The duality of collaboration: inducements and opportunities in the formation of interfirm linkages
H. Dyer, K. Nobeoka	Creating and managing a high-performance knowledge-sharing network: the Toyota case
T. Rowley, D. Behrens, D. Krackhardt	Redundant governance structures: an analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries
A. Afuah	How much do your co-opetitors' capabilities matter in the face of technological change?
B. Kogut	The network as knowledge: generative rules and the emergence of structure